

DE VISCHHANDEL

HANDEL
DISTRIBUTIE

D' WILLEM MELIS EN D' IVAN DENIS. BEHEER EN REDACTIE :
NIEUWSTRAAT, 50, TE BRUSSEL. POSTREKENING : NATIONALE
LANDBOUW- EN VOEDINGSCORPORATIE, PERS- EN PROPAGANDA-
DIENST, N° 911.91. ABONNEMENTSPRIJS TOT EINDE, 1942 :
14 FRANK. DRUKKER : IMIFI, 47, HOPSTRAAT, BRUSSEL.
CLICHEERDER : HUYGHENS, ONDERWIJSSTR., 57, ANDERLECHT.

DE TOESTAND

Dat alles niet gesmeerd loopt in de Corporatie en iedere dag grotere moeilijkheden uit den weg moeten geruimd worden, bewijzen de klachten van belangstellenden, die wij ontvangen. Onder deze klachten zijn er gewettigde, waarvoor de betrokken diensten maatregelen treffen om ze in de toekomst te vermijden, maar de groote meerderheid der klachten worden ingegeven door den geest van 't kwaad. In de Corporatie deugt er niets en nog minder in de Hoofdgroepering. Critiseeren en afbreken is gemakkelijk. Wanneer men de critikasters en de afbrekers zou voorstellen zich zelf voor den wagen der Corporatie te spannen, zouden zij, wij zijn er zeker van, er hartelijk om bedanken.

Er zijn handelaars, ze zijn talrijker dan men denkt, die de Corporatie en de Hoofdgroepering overbodig vinden. Ze zijn onverbeterlijk. Wij laten ze bij deze meening. Tot vervelens toe hebben wij herhaald waarom er een reglementeering noodig was, om het weinige voedsel waarover wij beschikken, zoo spaarzaam en rechtvaardig mogelijk te verdeelen.

Met de organisatie van de vischmarkt is het niet vlotter van stapel gelopen dan met deze in de andere sectoren van het voedingsbedrijf.

Wat al moeite, tijdverspilling, hoofdbrekerij het heeft gevraagd om de Hoofdgroepering « Visch en Visscherij-producten » uit te bouwen tot wat ze nu is geworden, weten diegenen die er de leiding van op zich hebben genomen, het best.

Zij hebben groot geduld moeten oefenen en in zekere gevallen krachtadig moeten ingrijpen, om het meerendeel der belanghebbenden in het visscherijbedrijf den weg naar tucht en organisatie te doen opgaan.

Op het oogenblik, komen alléén de steden met meer dan 25.000 inwoners en zekere niverheidsgemeenten, die in de toekomst deel zullen uitmaken van een groote agglomeratie, voor de vischverdeling, in aanmerking. Deze beperking is te wijten aan den geringen aan- en invoer van visch, die niet toelaat de vischhandelaars van minder bevolkte steden of van plattelandsgemeenten, in de verdeling te betrekken. Deze toestand verwekt natuurlijk ontevredenheid onder de vischhandelaars van bedoelde steden en gemeenten. Zij betalen immers ook hun bijdrage aan de Corporatie zonder dat zij in de gelegenheid worden gesteld hun brood te verdienen. Wij geven grif toe dat dit niet zeer aangenaam is, maar anderzijds stippen wij aan dat zij de groote minderheid zijn. Vijf en zeventig per honderd der vischhandelaars van vóór 10 Mei 1940, genieten thans van de gedeeltes door de Hoofdgroepering, wat neerkomt op ongeveer 1.400 handelaars. In vele gevallen wordt op de plattelandsgemeenten de vischhandel als nevensbedrijf uitgeoefend, zoodat de momenteele uitschakeling dezer categorie van handelaars geen ruinerende gevolgen met zich brengt. Het spreekt van zelf dat ze zoodra de omstandigheden het zullen toelaten, hun aandeel zullen krijgen.

Een feit van betekenis voor de vischhandelaars is de publicatie van de verordening van de Hoofdgroepering, waarbij de markt van visch, schaal- en weekdieren wordt geregeld en die we elders in ons blad, breedvoerig overdrukken. De vischhandel wordt hier een breede plaats ingeruimd en de verordening bepaalt de voorwaarden waarin een kleinhandel mag uitgeoefend worden. Wat de marktordeening betreft zal in de toekomst in de centra van aanvoer, van verdeling, en overal waar de marktordeening zulks vereischt, een markt-leider worden aangesteld, die tot opdracht heeft de verdeling te leiden en te regelen, volgens de onderrichtingen der Hoofdgroepering. Deze nieuwe maatregel betekent een stap dicht naar de doelmatige ordening van den vischhandel in oorsomstandigheden.

MEDEDEELINGEN

De kleine visch



Indien de vischhandelaars de klanten liet kiezen, zouden zij uitsluitend forel, tong, tarbot, kabeljauw en andere vischsoorten van prima kwaliteit verkopen. Wanneer men de klanten, bot, schar of haring aanbiedt, halen zij hun neus op. Tenslotte koopen zij toch de kleine visch omdat het niet anders kan en men zich toch moet voeden. Het spreekt van zelf dat zij hun zegels liever zouden afstaan voor visch die zij voor den oorlog gewoon waren te koopen. Maar de vischhandelaar kan enkel de waar verkopen die hij in zijn winkel heeft. De kleine visch moet ook weg. De huisvrouw begrijpt dit wel, maar zij spuutert tegen in de hoop toch groote visch te ontvangen. Zij is in 't algemeen tevreden



Zij wil er niet van weten...

wanneer zij bot in plaats van tong, haring in plaats van forel ontvangt. Maar wanneer zij ingemaakte mosselen, verse of gestoomde, jos krijgt, dan gaat de kat, op de koord, en weigert ze de waar te koopen. Het ging zelfs zoo ver dat zekere handelaars geen anderen uitweg zagen dan de kleine visch zonder zegels te verkopen. De handelaar moet zijn klanten doen begrijpen, dat men niet meer mag kiezen en dat men alle soorten visch moet eten. Men moet de toestand aannemen zooals hij is en zich voeden zooals men kan, liever slecht dan heelemaal niet. Dat moet de vischhandelaar aan zijn klanten zeggen, met omzichtigheid natuurlijk, indien zij prikkelbaar zijn.

Een garnalpelmachine



Garnaal pellen is een karweitje waarvan vele mensen afschrikken, met het gevolg dat ze er dan maar liever geen koopen. Wij zijn er evenwel zeker van, dat de meesten van deze mensen thans er niet zouden tegen opzien de diertjes te pellen, indien ze er konden koopen... In volle garnaalseizoen besteedt de vischhandelaar heel wat tijd aan het pellen van garnaal, alhoewel vaardige vingers tot twee en een halven kilo kunnen schoonmaken per uur. Met kleine garnaal gaat het lastiger. In dezen tijd van mechanisering, verwondert het niet dat er aan een pelmachine gedacht werd. Zij werd uitgevonden en ze werkt reeds met betrekkelijk succes. Ze is natuurlijk nog vatbaar voor talrijke verbeteringen, maar de practijk zal hieraan spoedig verhel-

pen. Vooraleer de garnalen met de machine kunnen gepeld worden, moeten ze gekookt en in een hitte van 50 à 60° gedroogd worden, waarna de machine ze reinigt. In hygiënisch opzicht, betekent deze machine eveneens vooruitgang, gezien er geen menschenhanden meer bij te pas komen. De tijd is niet ver meer waarin ieder vooruitziend handelaar een garnalpelmachine zal bezitten.

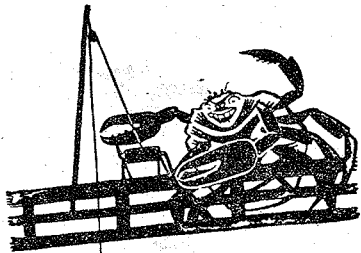
De krab



Met reden klagen de vischhandelaars over de vischschaaarschte, zij zijn overigens niet de eenigen. Ook de verbruikers zouden graag wat meer visch ontvangen, maar de toestanden zijn nu éénmaal zoo dat aan- en invoer ontoereikend zijn.

Er zijn talrijke vischhandelaars, die het hoofd niet laten hangen en er voor zorgen steeds vischerijproducten in hun uitstalling te hebben, die niet aan reglementeering zijn onderworpen als b.v. « caricollen », krabben, enz.

De krab is een prima en vrij goedkoop voedingsproduct. Men vindt ze overvloedig aan onze kust. Onze vischhandelaars hebben geen moeite ze aan te schaffen.



Een Noordzeekrab?

Alhoewel de verkoop ervan niet winstgevend is, raden wij toch de vischhandelaars aan, steeds krabben in hun winkel te hebben. Op die wijze is het zicht van de uitstalling minder teleurstellend voor de huisvrouw die elke dag komt vragen of er visch is. In vele gevallen koopt ze enkele krabben om niet met ledige handen thuis te komen. Op bladzijde 5 wijden wij een lang artikel aan de krab, waarin onze lezers leerrijke gegevens zullen vinden betreffende dit voedzaam schaaldier.

Het vliegtuig in dienst der haring- en sprotvangst



In 1927, werden met een vliegtuig van een Antwerpsche firma, proefnemingen gedaan om het opsporen van de plaatsen in zee waar de aanwezigheid van meeuwen en robben de aanwezigheid van sprot en haringscholen deed veronderstellen te vergemakkelijken. Soortge-

lijke proefnemingen werden in de jaren 1925-1926 door de Duitschers in de Baltische zee ondernomen met zeer bemoedigende resultaten. Ook in ons land werden positieve uitslagen bereikt. De Antwerpsche firma liet zelfs een speciaal watervliegtuig met dit doel bouwen, dat bestuurd werd door Kapitein Arsène Blondé. Een tragisch ongeval stelde aan deze nuttige opsporingen een einde. Een der beste vliegers der firma vond den dood bij een proefvlucht boven zee met een vliegtuig dat voor het leger bestemd was.

Er bestaat thans geen mogelijkheid soortgelijke proefnemingen te hervatten. Doch wanneer de vrede zal zijn teruggekeerd, is het hoogst wenschelijk dat opnieuw aan deze kwestie groote aandacht besteed wordt. De toevoer van sprot en haring kan er in zeer goede mate door verhoogd worden.

Het vischvervoer



Niettegenstaande de beperkingen die aan het wegvervoer opgelegd worden, wordt de visch in 't algemeen zeer snel vervoerd en komt hij spoedig in zeer goeden staat van behoud ter bestemming. Vóór een drietal weken werd een regeling getroffen om de visch tusschen ijslagen te vervoeren. Dit geeft uitstekende resultaten. Het versch houden van kleine schollen en schar is eenigszins moeilijk, daar dit zeer delicate vischsoorten zijn. Alhoewel zij bij het vervoer aan voldoende verkoeling ontbreken, zijn zij bij hun aankomst bij de vischhandelaars nog zeer goed voor verbruik.

Het wegen van visch



Vele vischhandelaars zijn niet tevreden over het gewicht van de waar die ze ontvangen. Wij geven grif toe dat dit gewicht niet al-



Recht op controle.

tijd juist is. Wij vestigen er de aandacht der handelaars op, dat zij het recht hebben het gewicht na weging bij hun grossier of bij de thuisbestelling, te controleren.

De handelaar doet dus goed de visch bij de aflevering te wegen wil hij de onaangename vaststelling van gewichttekort bij de verdeling onder de klanten, vermijden.

Stippen wij terloops van dat in de groote centra ten einde het verdringen in den winkel bij de bedeling te voorkomen, de aanwezigheid van twee of drie vischhandelaars wordt toegelaten, om toezicht te houden bij het uitwegen van de waar.

In dit nummer :

Mededeelingen. - De Hoofdgroepeer-
ing « Visch en Vischerijproducten ».
- De wettelijkheid der besluiten
van de Secretarissen Generaal. -
De Corporatie en de Handelaars. -
Reclame en verkoop. - Een modern
vischbedrijf. - De krab. - Vischhan-
delaars hebben ons gezegd : - Re-
geling der markt van visch, schaal-
en weekdieren. - Lijst der arrondis-
sementssecretarissen. - De aardacht
vestigen. - Kindertoeslagen in Han-
del en Ambacht. - Wij antwoorden...

De vischbedeeling in Groot-Brussel

De kleine visch gaat in de vischwin-
kels van Groot-Brussel maar moeilijk van
de hand, daar veel klanten slechts groote
waar voor hun kostelijke zegeltjes willen.
Daar dit product in deze tijden van voed-
selschaarschte in geen geval verloren gaan
mag, heeft men besloten de kleine visch
voortaan op een aparte zegel, zegge 19 A.
te verkopen.
Deze zegel die in principe bestemd was voor
den verkoop van garnaal, geeft dus voortaan
recht op een halve kgr. kleine visch. Het is
dus wel verstaan dat de koopers van deze
visch volstrekt niet benadeeld worden bij
eventuele verdeelingen van garnalen, want
zegel 19 A. zal hiervoor niet in aanmerking
komen.

Verkoop van citroenen

De vischhandelaars klagen er over dat zij
geen citroenen meer mogen verkopen, wan-
neer in vredetijd bijna al de citroenen door
de vischhandelaars werden verkocht.
In de eerste plaats dient te worden aange-
stipt dat de invoer van citroenen zeer ge-
ring is en dat door dit feit alleen, vele visch-
winkels slechts af en toe enkele dezer zui-
dervruchten zouden ontvangen, indien zij ertoe
gemachtigd waren ze te verkopen.
Van den anderen kant behoudt de Hoofd-
groepeerling « Tuinbouwproducten » de ver-
koop van citroenen voor aan deze categorie
van handelaars die vroeger leefden van
den invoer van zuidervruchten en die zich
thans van bijna alle toevoer dezer produc-
ten zien afgesneden.

Verkoop van « Mosselen in azijn »

De vischconservenfabricanten, waarvan de
lijst berust op den zetel der Hoofdgroepeer-
ing « Visch en Vischerijproducten », 163,
Wetstraat, Brussel, worden ertoe gemachtigd
hun product « mosselen in azijn », voortko-
mende van de 40.000 kilogram gezouten mos-
selen uit Holland ingevoerd in Mei 1942, te
verkoopen tegen fr. 7.10 per bokaal met netto
250 gram mosselvleesch, geleverd franco ma-
gazijn groothandelaar-verdeeler, forfaitaire
taxe inbegrepen.
De groot- en kleinhandelaars zijn ertoe ge-
machtigd dit product tegen volgende prijzen
te verkoopen:
Franco kleinhandelaar, per bokaal van
250 gram fr. 7.65
Prijs te betalen door den verbruiker,
per bokaal van 205 gram 9.—
De fabricant is ertoe gehouden de groothan-
delaars op de hoogte te brengen van de be-
palingen in dezen vervat. Deze laatste heb-
ben dezelfde verplichtingen ten opzichte
van de kleinhandelaars.
Deze machtiging geldt voor « mosselen in
azijn » voortkomende van de partij gezouten
mosselen ingevoerd uit Holland in Mei 1942.

De Hoofdgroepeerling « Visch en Visscherijproducten » in de Corporatie



De Nationale Landbouw- en Voedingscor-
poratie is geboren uit de ontwikkeling der
nieuwe toestanden, welke na de gebeurtenis-
sen van Mei 1940 in het leven werden ge-
roepen.
Wij konden en mochten de armen niet
kruisen op het oogenblik dat de grootste
onttrekking bestond in al onze bestuursli-
chamen en het probleem der voedselvoorzie-
ning onzer bevolking op de meest akute
wijze gesteld werd.
Naast het onmiddellijk doel, d.w.z. de
voedselvoorziening, wil de Corporatie het ge-
heele landbouw en voedingscomplex econo-

delaars die deze producten verkoopen, ge-
last werden. De Hoofdgroepeerling « Visch en
Visscherijproducten » heeft als de overige
Hoofdgroepeerlingen een goed afgelijnde rol
te vervullen. Zij houdt zich uitsluitend bezig
met de visscherijproducten en hun reglemen-
teering van visscher tot verbruiker.
Voor de verdeling van haar producten on-
der de handelaars doet de Hoofdgroepeerling
beroep op den Sector « Handel en Distri-
butie » — gelast met de beroepsorganisatie
van alle handelaars in voedingswaren — die
rechtstreeks met hen in contact is door mid-
del van hare provinciale, arrondissemens-



misch ordenen door de harmonische samen-
werking der verschillende categorieën van be-
trokken bedrijfsgenooten. Het lag voor de
hand dat de stichters der Corporatie over
een bestuurlijk apparaat moesten kunnen
beschikken ten einde aan hun inzichten en
streven een concreten vorm te geven. Een
na een werden 10 Hoofdgroepeerlingen en
drie Sectors opgericht. Bijgaande teek-
ning geeft een aanschouwelijke voorstelling
der bestuurlijke onderverdeling der Cor-
poratie en de plaats welke Uwe Hoofdgroepeer-
ing « Visch en Visscherijproducten » in het
corporatiecomplex inneemt.
De Hoofdgroepeerlingen werden met een
marktordenende macht bekleed, d.w.z. de re-
glementeering der producten, wat neerkomt
op hun rationeële voortbrengst en rechtma-
tigitte verdeling onder de bevolking, terwijl de
sectoren met de beroepsorganisatie der han-

teele en kantonale secretarissen en studie-
comité's en op die wijze het best geplaatst
is om eventueel raadgevingen en richtlijnen
aan de Hoofdgroepeerlingen te verstrekken,
en tevens op zekere tekortkomingen te wij-
zen in verband met de regelmatige verdeel-
ing der voorhanden zijnde producten en de
rechtvaardige bejegening der leden die onder
de Hoofdgroepeerling ressorteeren.
De leiding Uwer Hoofdgroepeerling wordt
waargenomen door voorzitter den heer De
Crop, bijgestaan door directeur den heer De
Rijcker.

WAT IS UW HOOFDGROEPEERING EN HOE WERKT ZE ?

Zij is samengesteld uit de voortbrengers, be-
werkers, fabricanten en verwerkers van vis-

cherijproducten en tenslotte uit de verdee-
lers, d.w.z. de handelaars die deze producten
aan den consument bezorgen.

Al deze personen zijn individuele leden van
de Hoofdgroepeerling. De beroepsorganisa-
ties, vennootschappen, verenigingen, fede-
raties, syndicaten, enz., welke ook hun ju-
ridische statuut zij, en die een werkzaam-
heid uitoefenen in verband met de vissche-
rijproducten, kunnen beschouwd worden als
gezamenlijke leden.

In den schoot der Hoofdgroepeerling kan de
leider der Nationale Landbouw- en Voedings-
corporatie, een bedrijfsgroepeerling oprichten
en haar statuten vaststellen. De bedrijfs-
groepeerling, samengesteld uit mensen van
het beroep en waarvan de leden op voorstel
van haar voorzitter benoemd en afgezet wor-
den. De bedrijfsgroepeerling bezit een uit-
voerende en raadgevende taak en heeft
recht van initiatief.

Verder kan de Hoofdgroepeerling met toe-
stemming van de leden der N. L. V. C. een
vakgroepeerling oprichten, samengesteld uit
leden der Hoofdgroepeerling, die een zelfde
beroep uitoefenen. Ook deze vakgroepeer-
lingen hebben eveneens een uitvoerende en
raadgevende taak en bezitten recht op initia-
tief.

WAT IS NU DE OPDRACHT EN DE BEVOEGDHEID UWER HOOFDGROEPEERING ?

De voorzitter van de Hoofdgroepeerling heeft
als opdracht de marktordening van de waren
en producten zooals hooger bedoeld door te
voeren.

Bij de uitvoering van deze opdracht houdt
hij rekening met de behoeften van de alge-
meene economie en het algemeen belang.

Binnen het kader van deze opdracht kan hij
namelijk :

Voor de aangesloten bedrijven : de voort-
brengst, de fabricatie, de bewerking, de ver-
werking, de verdeling en het opslaan rege-
len van de producten die het voorwerp van
hun werkzaamheid uitmaken.

Hij heeft de bevoegdheid om :

a) den verkoop van waren in 't algemeen of
in afzonderlijke gevallen van zijn goedkeu-
ring afhankelijk te maken;

b) de aangesloten bedrijven te verplichten
zekere waren of warensoorten te verkoopen
aan door hem aangeduide koopers; zich bij
bepaalde leveranciers van voorraden te voor-
zien; sommige waren op te slaan en zekere
voorraden in bewaring te houden;

c) de verpakking, de behandeling, de presen-
tatie, de wijze van levering en den aïzet te
regelen;

d) keuringen verplichtend te maken;

e) voor bepaalde producten of warensoorten
binnen het kader van de wettelijke voor-
schriften, de kwaliteit en de benaming te be-
palen, alsmede te dien einde het gebruik van
zekere grondstoffen en materialen op te leg-
gen of te verbieden;

f) de aangesloten bedrijven een bepaalde
boekhouding, alsmede het opstellen en be-
waren van bescheiden omtrent den gang van
zaken op te leggen;

g) van een aangesloten bedrijf zowel mon-
deling als schriftelijk uitleg over den gang
van zaken te vragen, de handelsboeken en
handelsdocumenten van elken aard na te
zien en de bedrijven en inrichtingen te la-
ten inspecteeren. Om de kosten van de
Hoofdgroepeerling te dekken, laat de voor-
zitter gewone bijdragen, compensatiebijdra-
gen of taksen innen.

Dit is in groote lijnen de beteekenis van
Uw Hoofdgroepeerling en de taak die haar in
den schoot der Nationale Landbouw- en Voed-
dingscorporatie is toegewezen. Te veel han-
delaars zien nog te veel den onaangename
kant van de reglementeering met haar ree-
sem papieren, verplichtingen, enz. Zij ge-
ven er zich nog geen voldoende rekenschap
van dat economische ordening en beroepsor-
ganisatie de twee hoofdelementen zijn waar-
op de wereld van morgen zal opgebouwd wor-
den niet alleen in het voordeel van den en-
keling maar tevens om de gansche gemeen-
schap in de economische welvaart te betrek-
ken. Het doel dat nagestreefd wordt, ver-
dient Uw aller samenwerking opdat wanneer
de oorlogsgeselschap eenmaal zal zijn verdwenen,
alle vischhandelaars, zonder onderscheid
aan hun korst brood zouden komen.

Tot nog toe werden de vischhandelaars geregeld met de toezending van
« Handel en Distributie » bedacht. Dit vakblad kon echter, wegens gebrek
aan plaatsruimte en door het feit dat het, op een beperkt aantal blad-
zijden, vraagstukken in verband met alle voedingstakken moest aan-
snijden, slechts in zeer kleine mate de beroepsbelangen van den visch-
handel ter harte nemen. In het vervolg en van heden af wordt door den
Persdienst van de N.L.V.C. en den Sector Handel en Distributie, in nauwe
samenwerking met de betrokken hoofdgroepeerlingen, een vakblad uit-
gegeven voor elke gespecialiseerde branche uit de voeding. Een over-
wegend voordeel van deze nieuwe formule is dat zij de redactiemogelijk-
heden zeer ruim zal weten uit te breiden. « De Vischhandel » verschijnt
den tweeden Donderdag der maand, op acht bladzijden met technische,
economische, corporatieve en algemeen vakkundige bijdragen. De redac-
tie, wie het er om te doen is den vischhandelaar een volledig en vooral
practisch vakorgaan te bezorgen zal er steeds naar streven dat de lezer
beroep zou doen op haar bemiddeling in alle omstandigheden waar deze
gewenscht zou blijken, dat hij zijn blad op gebied van toelichting onvoor-
waardelijk zou steunen en zijn volledige medewerking zou toezeggen. In
andere woorden : « De Vischhandel », uw blad, mettertijd de ware, hechte
band wordt dien wij immer nauwer wenschen toe te halen tussehen Cor-
poratie en ambacht. Opbouwende kritiek wordt dankbaar aanvaard.

De wettelijkheid der besluiten van de secretarissen-generaal



De gerechtelijke autoriteiten kennen de Secretarissen-Generaal het recht toe besluiten uit te vaardigen die kracht van wet hebben, op grond van de wet op de volmacht van 2 September 1939.

Onze lezers weten dat, als gevolg van ophefmakende processen, een zekere malaise onder de openbare meening is ontstaan betreffende de wettelijkheid van de handelingen der Secretarissen-Generaal. De betwistingen die daaromtrent waren opgerezen schonken aanleiding voor sommigen om het gezag van de Belgische burgerlijke machten in het gedrang te brengen. In deze bijzondere aanleggenheid, ging het om de Secretarissen-Generaal die hun machten hebben verkregen krachtens de wet van 10 Mei 1940 (waarbij aan de hoofden van 's lands bestuur de dwingende opdracht werd gegeven het land tijdens de afwezigheid van de wetgevende macht te besturen). Naar aanleiding van bedoelde betwistingen, werden talrijke processen ingespannen en bij zekere uitgesproken vonnissen werd aan de afzonderlijk optredende Secretarissen-Generaal het recht niet toegekend de wetgevende macht uit te oefenen op grond van hooger genoemde wet van 10 Mei 1940.



Het gevolg was een tamelijk heftige agitatie in zekere kringen, die als gevaarlijk diende beschouwd daar bedoelde kringen de actie van de Secretarissen-Generaal ongedaan wilden opmaken, meer in het bijzonder voor wat betrekking had met de voeding en de voedselvoorziening van het land. Alhoewel de meerderheid van onze landgenooten zeer goed de noodzakelijkheid en de rechtvaardigheid van de wetgeving daaromtrent begreep, en er zich zonder verdere discussie aan onderwierp, weigerden anderen er zich bij neer te leggen en deden zij herhaaldelijk betwistingen oprispen, waarbij zij beroep deden op de rechtsbanken om over elk afzonderlijk geval uitspraak te doen.

Op dat oogenblik, vaardigde de bezettende overheid de verordening van 14 Mei 1942 uit, waarbij het aan de rechtbanken werd verboden uitspraak te doen over de wettelijkheid van de besluiten uitgevaardigd door de Secretarissen-Generaal, maar deze laatste, na overleg te hebben gepleegd met de hoogste gerechtelijke autoriteiten van het land, hebben besloten, om elke betwisting in de toekomst te voorkomen, zich niet meer alleen te beroepen op de wet van 10 Mei 1940, maar in college te handelen zooals wordt voorzien bij de wet van 7 September 1939 (waarbij aan den Koning — met andere woorden aan de uitvoerende macht, en dus, in de huidige voorwaarden, aan de Secretarissen-Generaal — het recht wordt verleend speciale machten toe te kennen die hem in de mogelijkheid stellen maatregelen te treffen waarbij onder meer wordt gestreefd naar de handhaving van de openbare orde, het vrijmaken van de voedselvoorziening en het vrijmaken van de economische en financiële belangen van het land en van zijn bevoeling).



De hoogste gerechtelijke autoriteiten van het land hebben zich bij dat besluit aangesloten. Voortaan zullen de Secretarissen-Generaal dus al de machten uitoefenen voorzien bij de wet van 7 September 1939. Zij zullen dan ook besluitwetten uitgevaardigen waarover in het College van de Secretarissen-Generaal werd beraadslaagd. De gerechtelijke macht kent aan deze besluitwetten kracht van wet toe en verzaakt aan de controle van hun wettelijkheid, wat betekent dat de gerechtelijke machten over de toepassing van deze besluitwetten zullen hebben te waken.

Zodoende werd de crisis, die de actie van de Secretarissen-Generaal sedert verschillende maanden belemmerde, op gelukkige wijze opgelost en de kwestie van de wettelijkheid van de handelingen van het College der Secretarissen-Generaal wordt niet meer gesteld. Om die redenen heeft de Duitse overheid dan ook bekend gemaakt dat zij de toepassing van de verordening van 14 Mei 1942 schorste, gezien de getroffen oplossing. Het is dus uitsluitend in het raam van de Belgische wetten dat de maatregelen vereist voor het welzijn en het leven van de natie, door de Belgische autoriteiten en met de goedkeuring van de Belgische gerechte-

lijke macht, zullen worden uitgevaardigd, toegepast en bekrachtigd.

Onder die maatregelen dienen deze vermeld welke betrekking hebben op de voedselvoorziening van de bevolking. Indien sommigen, hetzij door zelfzucht, hetzij door belangenoverwegingen, het nut van die maatregelen in twijfel meenden te moeten trekken, zal niemand meer voortaan er de wettelijkheid van kunnen betwisten. Dat is de eerste gevolgtrekking uit het zoo pas genomen besluit, waarvan men den inhoud in het Staatsblad van 4 Juli 1942 aantreft.



Onze handelaars weten nu dat zij door de eerbiediging en de strenge toepassing van de regeling betreffende de voedselvoorziening van het land niet anders doen dan zich naar den wil en de besluiten van de hogere Belgische instanties, zoo burgerlijke als gerechtelijke, gedragen. Zij zullen het ter harte nemen er zich geheel vrijwillig aan te onderwerpen en zoo op afdoende wijze mede te werken aan de toepassing van de maatregelen die ten gunste van de rechtvaardige voedselvoorziening van onze bevolking worden getroffen.

DE CORPORATIE EN DE HANDELAARS

De verwezenlijkingen van de Corporatie ten bate van den handel. - Het instandhouden van den handel. - Het stabiel houden der prijzen. - Winstmarges, enz.

« Het is nu ongeveer twee jaren, dat de Corporatie bestaat en wat heeft zij gedaan? » Ziedaar een vraag die u zeker reeds uitartet hebt hooren zeggen.

En toch is er geen inzagting gemakkelijker te weerleggen. Inderdaad wat heeft de Corporatie gedurende deze moeilijke periode al niet gedaan voor de handelaars! Zonder haar stonden de handelaars zonder brood, omdat naar alle waarschijnlijkheid, zooals in den voorgaanden oorlog, alles over de gemeentelijke comités zou zijn gegaan. Dat is de brutale werkelijkheid. Gaarne geven wij toe, dat dit resultaat haar alleen niet te danken is; ook het Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening heeft er zijn deel in, want de maatregelen die het ten gunste van de voedselvoorziening trof, hebben, waar mogelijk, den groot- en kleinhandel hun traditionele functie gelaten.



Naast deze zeer gewichtige verwezenlijking zijn er nog tal van andere realisaties. Daar is eerst en vooral de beperking van den handel, dank zij de controle op de inschrijving in het handelsregister. Nieuwe inschrijvingen worden alleen na advies van den Sector Handel en Distributie toegestaan. Advies dat vanzelfsprekend bijna altijd negatief is. De overbelasting van het handelsberoep, deze chronische ziekte in den handel, krijgt hierdoor een eerste sterke remedie. In de tweede plaats is daar het uitschakelen van de prijzenconcurrentie. Een « gentlemen agreement » onder alle vormen der verdeling verzekert den verdeelers een zekere winst. Er is nog alleen sprake van concurrentie in de manier van aanbidding en dienen van de klanten. Zoo'n toestand is werkelijk gezond; laten wij hopen, dat ze definitief is, dus niet met den oorlog zal eindigen.

Ten derde het gewichtsverlies in den kleinhandel. Tientallen handelaars over het heele land verspreid, genieten nu, dank zij de enquête van « Handel en Distributie », van de toegevendheid der controlediensten voor de vermindering van hun voorraad tengevolge van gewichtsverlies. « Handel en Distributie » gaf de officieele instanties ernstige gegevens — wat den handel bijna altijd ontbrak toen hij vóór den oorlog klacht indeende — dank zij welke zij in de mate van het mogelijke de overhand behaalde.

Daar is ten vierde die soort van politiek, waardoor het mogelijk was geworden zekere producten te verdeelen over organismen die vreemd aan den handel waren. De Corporatie spant zich in alle waren langs den regelmatigen handel te kanalisieren.

Ten vijfde... Doch, waarom deze lijst nog langer maken? Zouden hier niet hun plaats vinden al de problemen, waarvoor de Corpo-

ratie (bij monde van den Sector Handel en Distributie) zich inspande om den handelaar voldoening te schenken? Daar is bv. de kapitaal kwestie van de winstmarges, die den handelaar zijn brood verzekert en, in acht genomen den huidige toestand der zaken bevredigend mag worden genoemd. Er is verder de persoonlijke reserve die, in zake reserve, den handelaar op gelijken voet plaatst als den gewonen niet-handelaar. En er zijn nog heel wat prestaties...



Kan de Corporatie nog meer en beter? Natuurlijk! Doch vergeten wij niet, dat heel wat vraagstukken, sedert lang hangende zijnde, waarin zij niet of nauwelijks kan tusschenkomen, zoolang de algemeene beroepsorganisatie niet verzekerd is; tusschenkomst in dezen zou derhalve meer dan voorbarig zijn, vooral omdat dit niet haar taak is, maar den handelaars overgelaten wordt zelf een besluit te treffen: dit zijn principiekwesties, zooals bv. de voorwaarden tot aanname in het beroep, de onwettige concurrentie, beroepsvorming enz. Op dit domein is er alleen de beroepsvorming, waar de Sector een initiatief nam door de stichting van een beroepsschool voor algemeene voeding omdat de stichting van zulk een onderwijsinrichting een natuurlijke zaak en daarenboven algemeen gewenscht was.

Op andere gebieden, als bv. het sluitingsuur der winkels en de zondagrust in den handel, hoort het laatste woord aan andere instanties. De Centrale administratie is alleen rechter van de opportuniteit en de hoogdringendheid van dergelijke maatregel. De Sector Handel en Distributie heeft hierover een dossier neergelegd — het eenige wat hij kan doen. Voor de ongeduldigen, die verbaasd zijn over het uitblijven van dit besluit, weze aangehaald den uitroep van dien Westvlaamschen handelaar, op een bijeenkomst van den Sector: « Wij wachten er al op sedert 1885! » Sedert 1885! Inderdaad toen reeds sprak men over de regeling van de openings- en sluitingsuren van de winkels! Daarover ging een halve eeuw heen. Is het derhalve niet wat misplaatst, wanneer sommige handelaars hun geduld hebben opgegeven, nu het besluit enkele maanden op zich laat wachten?



Al deze initiatieven van de N.L.V.C. — dit bondig bilan trachtte het aan te toonen — hebben dit doel: de beroepstwisten van de handelaars op te heffen en vooral ze op de moeilijkheden van na den oorlog voor te bereiden. Dat is de grootste dienst, dien de Corporatie in de huidige verwarde tijden ten bate van de handelaars kan doen.

Reclame en verkoop



Lees om vooruit te komen!

Vele vooruitstrevende winkeliers kennen deze leuze van de bekende « Succes » boek es. Lees om vooruit te komen! — dat willen we als een feestelijke wimpel hijschen bij de opening van deze rubriek over reclame en verkoop. De bijdragen, die hier zullen verschijnen, willen de lezers helpen bij het oplossen van de problemen, die hun eigen zaak op het gebied van reclame en verkoop stelt in de nieuwe maatschappelijke conjunctuur en de evolueerende economische omstandigheden.

Die problemen zijn veleerlei. Het behoort niet tot de taak van een beoeps- of vakblad ieder van die vraagstukken in concreto voor elken winkelier apart op te lossen, maar ook niet om een soort van algemeene catechismus van de commercieele waarheid te worden. De hoofdtak ligt veel meer in het scherpen van den geest en het verhelderen van het inzicht met betrekking tot de verschillende verschijningsvormen van de reclame in het moderne winkelbedrijf en tot den grooten samenhang in de economische en maatschappelijke ontwikkeling van onze samenleving. Het ligt daarom niet in de bedoeling dogmatische uiteenzettingen te publiceren, maar wel om de theoretische beschouwingen direct aan de handelspraktijk te doen aansluiten. De praktijk dient als onderbouw voor de theoretische constructie, de theorie dient als leidraad bij de beheersching van de praktijk.

De bijdragen willen den lezer aansporen zelf te denken en na te denken. Niet wat hier op papier gedrukt staat, maar wat de winkeliers zelf denken, zelf meenen en zelf doen zal tenslotte beslissen over de bloei van den kleinhandel in voedingswaren, over de ontwikkeling van het gewenschte beroepsethos en over de maatschappelijke positie van den geheel en al handelstand. Raadgevingen en beschouwingen, voorbeelden en meeningen hebben hier geen waarde op zich zelf, maar alleen door de praktische conclusies, die de lezer er uit trakt en in werkelijkheid omzet. Wie leest om vooruit te komen, zal er zijn voordeel uit halen. Ook wanneer de voorbeelden gehaald zijn uit een branche of specialiteit, die hem heeltemaal vreemd is. Willen we even zoo'n concreet geval onder de loupe nemen? Zie hier.

In het boekje « 100 tips voor den zakenman » (Succes-uitgave, ter lezing in de bibliotheek van onze Vakschool), luidt de allereerste tip woordelijk als volgt:

De jongensclub.

Een kledingsmagazijn in een flinke provincestad had een bovenverdieping, die het niet gebruikte. Het bood deze verdieping aan de jongens der stad aan voor een Jongens Club. Iedere jongen tuschen de zes en zesien jaar kan lid van deze club worden, wanneer zijn ouders minstens één keer per jaar een pak of een jas in het kledingsmagazijn voor hem koopen.

De club heeft nu bijna 1.000 leden. Zij heeft een bibliotheek, spelen, een strikke, een zangvereniging en zij geeft haar eigen maandblad uit. De jongens zijn enthousiast en de club is dagelijks het onderwerp van het gesprek.

Gaat deze tip een kruidenier, een boterboer, een groentenier, een vischhandelaar of een slager aan? Zoo op het eerste zicht, neen. Daar rijzen zelfs voor den stoffenhandelaar of het confectiehuis ernstige bezwaren: de papierschaarschte maakt het uitgeven van een eigen jongensblad onmogelijk en de inschakeling van een jongensclub in een handelsonderneming is maatschappelijk niet meer goed te praten. Maar die bezwaren raken niet de kern van de zaak, die in de eerste twee zinnen besloten ligt. — Lees die eens over en tracht de rest te vergeten.

Wie leest om vooruit te komen — en wie onder de leden van de Corporatie doet dat niet? — en denkt aan zijn installatie en aan de mogelijkheid om met behulp van een sterk vergrootglas de zuiverheid van suiker, zout, havermout of spuitwater te demonstreeën...

Wie leest om vooruit te komen, denkt niet allereerst aan de moeilijkheden, maar aan de mogelijkheden van de tip voor zijn winkel. En hij leest met een potlood: wat interessant lijkt, wordt onderstreept of aangekruist en, zoo mogelijk, genoteerd. Op die manier wordt de kleine eigen vakbibliotheek een productieve goudmijn van renderende gedachten.

EEN MODERN VISCHBEDRIJF



Zoals in andere voedingsbedrijven, worden in een vischhandel talrijke eischen gesteld aan de wijze waarop de waar verkocht wordt. Dit artikel is het eerste van de reeks die wij aan dit vraagstuk wijden.

In den vischhandel als overigens in de andere takken van den voedingshandel, gaat het er niet alleen om te koop en te verkopen. In onderhavig geval moet het product alvorens verkocht te worden zekere wijzigingen ondergaan en het voorwerp uitmaken van een veelvuldige en bestendige verzorging, temeer daar het spoedig bederft. Het is dus van groot belang dat een vischhandelaar op rationeele wijze geoutilleerd is. Bij de installatie en de inrichting van een modernen vischwinkel, welke gansch aan de vereischten van het vak beantwoordt, moet men onderscheid maken tusschen de eigenlijke winkel, het lokaal waar den voorraad is opgeslagen, de tuigen en allerlei gereedschap en ten slotte de outilleering.



De winkel.

Het verkooplocaal moet natuurlijk bijzonder goed verlucht zijn. Het is daarom, dat de moderne vischhandels een uitslating hebben met schuifraam, dat den ganschen dag geopend is, behalve wanneer de groote koude de temperatuur in den winkel onhoudbaar maakt. Sommigen beschikken over een ventilateur.

Het spreekt vanzelf dat de winkel, zelf in den Winter, in geen geval mag verwarmd worden en dat hij koel en luchtig moet worden gehouden.

Een ander zeer belangrijk middel is, dat het lokaal gemakkelijk kan gekuischt worden met veel water: vloer met tegels, meubelen zonder voet en in de muren ingewerkt, alles moet worden voorzien om het onderhoud te vergemakkelijken.

Het bouwmatériau moet men gemakkelijk kunnen afspoelen.

In den winkel zal men bij voorkeur het kasregister en de telefoon het verst mogelijk van de toonbank plaatsen. Derwijze geschiedt de betaling niet op de plaats waar de visch verkocht wordt, en worden er geen bestellingen ingeschreven.

Benevens een speciale spoelbak waarin de visch wordt gewassen, moet in den winkel een plaats worden ingeruimd voor een gewone ijskast met v.sch die onmiddellijk wordt verkocht en een elektrische ijskast voor de preparaten.



Het vischmagazijn.

In het vischmagazijn wordt de visch geplaatst of opgeslagen alvorens in den winkel te worden verkocht. Inderdaad kunnen vischhandelaars die veel verkopen onmogelijk al de visch uitstallen. Het is natuurlijk beër dat visch zoo lang mogelijk koei wordt gehouden alvorens te worden verkocht. Daarvoor dient het magazijn.

Dit magazijn is voorzien van groote ijskasten met verschillende compartimenten.



De werktuigen.

Naast de werktoestellen en werktuigen waarvan wij er reeds enkele opgesomd hebben (gewone ijskasten, elektrische ijskasten, spoelbakken, registerkas, telefoon) omvat de outilleering een reeks verschillende messen en kapmessen waarover wij verder een woord zullen reppen.

Dit zijn, grosso modo, de toestellen en werktuigen die in een modern vischbedrijf onontbeerlijk zijn. In onze volgende nummers zullen wij overigens op al deze kwesties nader terug komen en toelichtingen verschaffen over de rationeele aanwending van de outilleering.



Werkmethode.

Zoals wij hooger zegden, komt het er op aan te kunnen koop en, genoeg kunnen koop en om geen bestellingen te moeten weigeren en niet te veel om niet te blijven zitten met zeer bederfelijke waren. Kunnen koop en

en ook kunnen verkopen: eerst de meest bederfelijke soorten afzetten, zoals Pietermannen, knorhaan, rog en vervolgens de soorten, die aan bederf meer weerstand bieden: kabeljauw, tarbot, tong, steur, enz. Het eigenlijke werk voor de verse visch bestaat hoofdzakelijk in het kuischen van de visch. De koppen moeten er af, de ingewanden dienen te worden uitgehaald en de visch moet dan gewassen worden slechts lichtelijk, want het water heeft invloed op den smaak. Er zijn zelfs tegenstanders van het wasschen, dat de ontbinding in de hand werkt. In elk geval, wanneer de visch gewassen wordt, moet het water heel koud zijn, zelfs in den Winter moet het worden gekoeld door middel van enkele klompjes ijs. De eenige vischsoort, die absoluut moet gewassen worden, is de rog, die vet afgeeft. Sommigen wasschen kabeljauw met zout water, dat het vleesch verstevigt en het bloed wegneemt.



Om voor één of twee dagen in de ijskast te worden weggeborgen moet de visch zuiver worden ingepakt in perkament papier aan de gekwetste deelen. Groote visch wordt met den buik omlaag en met ijs gevuld in de ijskast gelegd.

Het materieel van een modernen vischhandel omvat zooals hooger gezegd buiten een diepe ijskast, met ijs, waarin de visch tusschen twee lagen ijs wordt gelegd, een elektrische ijskast voor mayonnaise en de producten in jucht en, ten slotte, in de vischhandels, die de specialiteit hebben van kaviaar, een ijskast met een temperatuur, die bestendig kan gehouden worden onder nul, want boven 1 gr. loopt de olie van de kaviaar en bij een lagere temperatuur bevriest zij, wat den smaak bederft. De oesters van hun kant moeten een temperatuur hebben van 7 tot 8 graden boven nul.



Het is een vochtige koude, die geschikt is voor het bewaren van visch: 3 of 4 graden boven nul. Bevroren visch verliest zijn goeden smaak. Het is daarom, dat de ijskast te erkiezen is boven een frigo, die enkel dienen kan om het ijs te bewaren.

In ijs wordt de visch bewaard in de geschikte temperatuur het hoofdzakelijk element is bevroren visch ontdooit in het ijs. Wanneer de temperatuur het hoofdzakelijk element is voor de bewaring is de duisternis evenzeer belangrijk, alsmede de afzondering van de lucht; lucht volstaat om visch aan te tasten: visch in ijs in een mand bewaart, bij voorbeeld, minder goed dan visch in een ijskast. Een speciale afloop is eveneens onmisbaar om visch te wasschen.

Ten slotte hebben sommige luxueus ingerichte vischhandelaars een aquarium, waarin verschillende soorten vissen welke de klanten aldus levend kunnen kiezen. Men mag natuurlijk de zee met zoetwatervissen bijeen plaatsen want ze vallen elkaar aan. Een aquarium is meestal om publiciteitsdoeleinden bedoeld. Practisch gesproken is het van geen zeer groot nut.

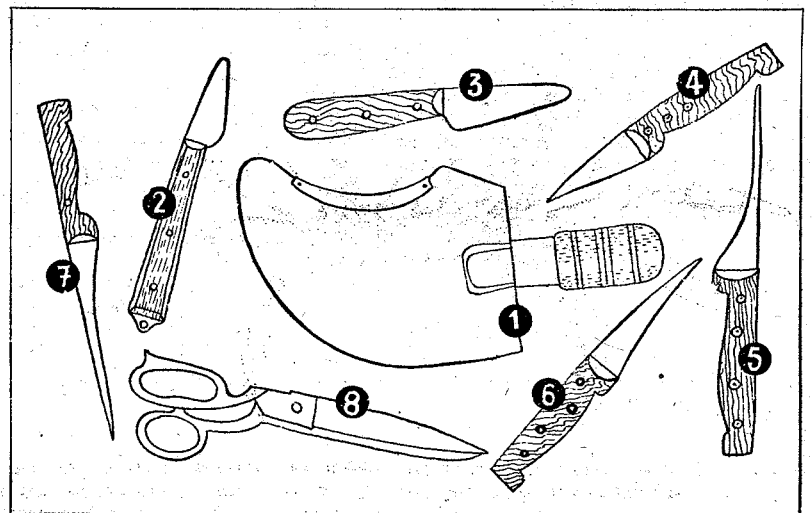
De meesten van deze beschouwingen over het werk in den vischhandel zijn zonder nut in den huidige toestand. Gezien de schaarschte aan koopwaren zijn de vischhandelaars in de onmogelijkheid hun beroepskunde ten toon te spreiden. Maar wat hun handelskundigheden betreft, is de toestand heel anders: nooit hebben zij zooals nu bewijs moeten geven van organisatiegeest.

Het meerendeel der handelaars hebben het overigens zeer goed begrepen en de verdeling van de ingeschreven klanten geeft geen aanleiding meer tot betwistingen en andere moeilijkheden, zooals dit bij het begin der reglementeering het geval was.

Wij vestigen er nochtans nogmaals de aandacht der handelaars op de noodzakelijkheid de klanten spoedig te bedienen, ten einde het aanschuiven te vermijden.



Een praktische raad: tracht te bedienen met twee of met vier; de eenen kunnen zich uitsluitend bezighouden met het boekhoudkundig gedeelte (rantsoeneeringskaart en beta-



ling), de anderen met wegen en verpakken. Met twee gelukt men er aldus in één kant te bedienen per minuut, en met vier — twee aan de kas en twee achter de toonbank — gelukt men er in drie tot vier klanten per minuut weg te helpen. Dat is noodig wanneer men op één dag de koopwaar bestemd voor 3.000 verbruikers wil wegwerken.



De handelsuitrusting moet op het peil gebracht worden van de beroepsuitrusting. Elke vischhandelaar zou, bij voorbeeld, moeten kunnen beschikken over een kasregister. De controle op den verkoop wordt er, vooral thans, in groote mate door vergemakkelijkt. Na zijn betaling te hebben gedaan en zijn zegels te hebben afgegeven krijgt de klant een fiche. Deze fiche wordt afgegeven aan den koper. Al deze fiches worden bewaard en, op het einde van den dag, kan de vischhandelaar door een eenvoudige optelling weten welke hoeveelheid hij verkocht heeft. (Ten overstaan van de controle is de handelaar daardoor volledig op zijn gemak. Wanneer hij, bij voorbeeld, 400 kg. ontvangen heeft kan hij bewijzen, proef op de som, dat hij 1.600 rantsoenen heeft bedield — en het zal zelfs voorkomen, tot groote verbazing van de controleurs, dat hij kan bewijzen er 1.610 te hebben verstrekt — doeltreffend bewijs, dat hij niet de geringste hoeveelheid onttrekt voor zijn bevoorrechte klanten of voor den sluikhandel.

Zoals wij in het begin van dit artikel schreven zullen wij nader terugkomen op de talrijke aspecten der inrichting van een modernen vischbedrijf. In onderhavig artikel hebben wij slechts een overzicht willen geven van de verschillende problemen die moeten overwogen worden betreffende de vischhandel in onze steden.



De werktuigen van den vischhandelaar

Hieronder drukken wij teekeningen af van de speciale messen en kapmessen welke door de vischhandelaars gebezigd worden. Al deze werktuigen moeten roestvrij zijn. Sommige vischhandelaars hebben deze messen naar hun hand laten maken.

1. Kapmes met groot lemmer

Het kapmes wordt voor groote vischsoorten gebruikt, d.w.z. de ronde visch en in 't algemeen voor al het zware werk.

Het dient ook om rog door te kappen, kabeljauw en schelvisch in schijven te hakken, enz. De bovenkant van het lemmer is vrij dik om er de hand te kunnen opdrukken zonder zich te kwetsen, en aldus het werktuig meer kracht te kunnen geven op het oogenblik dat het licht in het vleesch van den visch is gedrongen. Met een krachtige duw wordt alzoo een stuk afgescheiden. Het lemmer is ongeveer 20 tot 24 cm. breed.

2. Mosselmes

Voor het openen der mosselen bedient men zich van een speciaal mes met stevig lemmer van 5 tot 6 cm. lang.

3. Oestermes

Dit mes gelijkt sterk op het vorige: het lemmer is langer, 10 tot 12 cm. en steviger.

Forelmes

Wordt gebruikt om de forellen te reinigen en de oogen uit te steken. Het lemmer moet hard en zeer stevig zijn. 7 à 8 cm.

5. Rogmes

De rog wordt in twee gehakt met het kapmes. Het mes dient om het vel af te stroopen, het is zeer buigzaam ten einde gemakkelijk in de plooien door te dringen. 10 à 15 cm.

Groot mes

Zeer sterk lemmer. Dient om de koppen van schollen af te snijden, de visch af te krabben. 15 à 17 cm.

7. Filetmes

Zeer fijn en buigzaam lemmer. Wordt speciaal gebezigd voor haringfilets en voor alle visch in 't algemeen. Lemmer: 15 à 20 cm.

8. Schaar

De schaar is onontbeerlijk om de boorden van talrijke vischsoorten, de vlimmen bv. af te snijden. Dient ook om de koppen van klein visch te verwijderen.

PAS VERSCHENEN :

DE HANDELAAR IN VOEDINGSWAREN

Zijn Taak en Eigenschappen

door F. de Heusch, Bestuurder van den Sector « Handel en Distributie »

BIJ ALLE BOEKHANDELAARS OF DOOR STORTING OP P. R. 9435 VAN SECTOR « HANDEL EN DISTRIBUTIE » VAN DE N. L. V. C. (DEN TITEL VAN DE BROCHURE OP DE STROOK VAN HET STORTINGSBULLETIN VERMELDEN.)

Prijs : 5 Frank

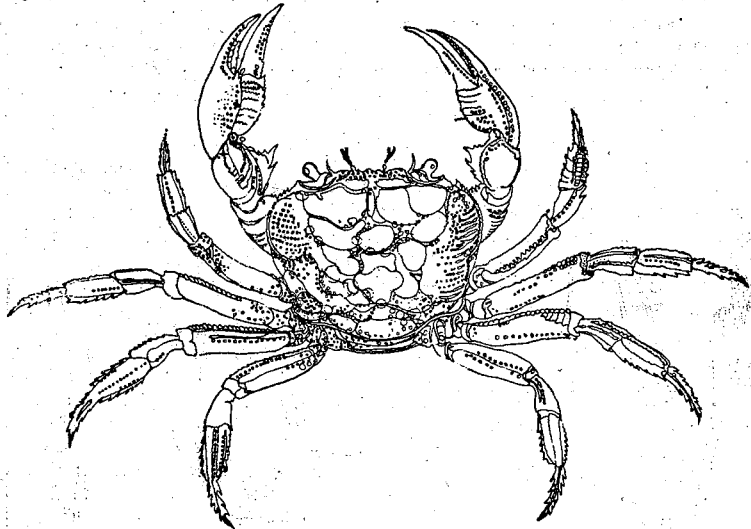
DE KRAB

In de reeks monografieën die wij hier aan de visschen en seizoen-schaal dieren zullen wijden, wenschen wij allereerst over de krab te schrijven, alhoewel zij niet het lekkerste der schaaldieren is en niet steeds door de huismoder wordt gewaardeerd. Maar heden biedt zij het niet te onderschatten voordeel in overvloed te worden aangeboden. Zij mag daarenboven zonder zegels verkocht worden. Dat is een heidenigheid die even goed als andere in aanmerking dient genomen, vooral in dezen tijd. Hierna volgen over de krab, haar leven en haar typische gewoonten enkele bijzonderheden waarin onze lezers ongetwijfeld belang zullen stellen

De Taschkraab en de Noordzeekrab

De familie der krabben dient gerangschikt onder de in het water en op het land levende dieren die voorkomen op de deelen van onze zeeoever welke bij hoogtij onder water worden gezet en droogliggen bij laagtij. Het is niet om de bevaligheid, nog om de schoonheid van zijn vormen dat dit zonderling, in

ebbe en de golven hebben zich soms reeds ver teruggetrokken wanneer zij het eindelijk merkt. Men ziet haar dan lange reizen op het zand ondernemen om, van waterplas tot waterplas, bij de zee te komen. Als haar waakzame oogen bij haar terugtocht een vjand ontwaren, zoekt zij dadelijk een veil-



ig water en op het land levend dier onze aandacht verdient, maar veel meer om zijn niet vaak voorkomende leelijkheid, alsmede om het feit dat het in de huidige voorwaarden een aanvullend voedsel vertegenwoordigt. Gepantserd door een omhulsel dat, voor wat de samenstellende stof betreft, een zekere gelijkheid vertoont met een eischmaal, alhoewel het veel sterker is, gelijkt de krab aan haar rugzijde op de schaal van een zeeschildpad, met dit verschil nochtans dat zij veel breder is dan lang. Onder die hobbelijke korst, aan dewelke soms kleine vreemde lichamen gehecht zijn en waarvan de kleur het donkergroen van de zeewieren benadert, strekken zich vier paar gelede pooten uit.

Dit verplaatsingsapparaat is zoo krachtig en zoo lenig, dat het dier zich even gemakkelijk als snel naar alle richtingen, zijwaarts, voorwaarts en achterwaarts, kan bewegen. Het vertoont nochtans een voorliefde voor den zijwaartschen gang, dien zij boven het achterwaartsch loopen van de kreeft en het voor zich uit loopen van de andere dieren verkiest. Haar pooten met een bewonderenswaardige levendigheid bewegend, snelt zij zijwaarts naar het punt dat zij wil bereiken. Aan het voorste deel van het lichaam bevinden zich twee armen die sterker gevormd zijn dan de pooten en bij het uiterste zijn voorzien van twee vingers of haken welke den vorm hebben van een tang. Deze zeer harde, zeer boogvormige, zeer scherpe en vaak getande haken zijn inderdaad tangen die de krab naar willekeur opent en sluit. Met deze tangen verdedigt zij zich en brengt zij haar prooi bij haar mond.

Deze mond, die van buiten uit niet duidelijk kan onderscheiden worden, gezien de verschillende aanhangsels waarvan hij is voorzien, is met tanden bezet en in staat met kracht een prooi te grijpen en fijn te kauwen. Een weinig hooger schitteren zwarte oogen die nu eens uit hun holte pulsen en er dan weer in teruggetrokken worden. Bij de meeste soorten is het voorhoofd met twee niet zeer vooruitspringende horens gewapend. Het voorkomen van dit zonderling dier met zijn bruske bewegingen verwekt bij het eerste zicht verwondering en boezemt afschuw in. Het heeft zelfs iets werkelijk dreigend, wanneer het zijn glimmende oogen doet uitspelen, zijn tangen even opent en, zich lichtjes op zijn voorpooten ophillend, aanstalten maakt om zich te verdedigen.

De krab verschijnt op de oevers met den vloed, daar het op het zand en de rotsen in overvloed den katvisch, de weekdieren en de kleine schelpdieren vindt waarmee zij zich voedt. Hartstochtelijk bij het jagen en het azen, vergeet de krab vaak de uren van de

lig plekje op, verbergt zich onder een rots of in het loof van de zeewieren. Zij trekt haar pooten en oogen in en, onbeweeglijk en schijnend, neemt zij het uiterlijke van een steen of een plantgewas aan. Als er geen onmiddellijk gevaar dreigt, graaft zij zich op een kleine diepte in het zand onder. Indien die listen niet slagen, schikt zij zich in het onvermijdelijke en aanvaardt zij moedig den strijd. Bijna op den rug liggend en de tangen voortuitgestoken, wacht zij op den aanval.

Men stuit steeds op deze tangen, van welke zijde men haar ook aanvalt, en zij doen pijn! De krab strijdt met razernij en wanhoop! Zij laat zich liever haar arm uitrukken dan haar prooi los te laten, maar dit verlies is weliswaar niet onherstelbaar en met den tijd groeit het opgeofferde lid weer aan. Deze woede van de krabben is het gevolg van hun uiteraard twistzieken en oorlogzuchtigen aanleg. Zij vechten met verbittering om een lekker hapje of om het bezit van een wijfje. Zij beuken hun voorhoofden tegen elkaar als bokken, trachten elkaar vast te grijpen, met hun tangen elkaar's pooten en oogen uit te rukken, en als het tweegevecht is afgelopen, heeft de overwonneling enkele lichaamsdeelen op het slagveld moeten prijsgeven. Er zijn nochtans oogenblikken waarop de moed van de krabben voor een uiterst groote voorzichtigheid plaats maakt namelijk in den ruitijd, bij de jaarlijkse verandering van pantser. Zij verbergen zich dan met zorg en vluchten voor het minste gevaar. Zij weigeren ook den strijd als zij bij een of andere ontmoet-

ting hun wapens verloren hebben en wanneer hun nog jonge tangen week en niet te duchten zijn.

Het vleesch van de krabben, wier omhulsel bij het koken rood wordt, is smakelijk, maar niet zeer verteerbaar. De pieren zijn een fijn gerecht. De meest gezochte soort is de taschkraab. Deze, welke men op ons plaatje afgebeeld ziet, weegt soms vijf of zes pond. Het is de grootste van de familie. Men waardeert op onze kusten ook nog een soort kleine roodachtige krabben, de Noordzeekrabben, die de Franschen « enragés » of razenden heeten omdat zij zich met een buitengewone hardnekkigheid verdedigen. Het zijn deze krabben welke wij nu verbruiken, die op aantrekkelijke wijze de uitstalramen van de vischwinkels sieren en een niet te versmaden aanvulling voor onze huidige maaltijden vertegenwoordigen.

De Chineesche krab

Men moet de krab waarover wij het tot nog toe hadden niet verwarren met een andere variëteit. « Chineesche krab » genaamd, omdat zij inderdaad uit China afkomstig is. Deze soort werd omstreeks 1912 in Duitschland ontdekt. Men veronderstelt dat enkele van deze krabben werden aangebracht door een schip waaraan zij zich vastgehaakt hadden of dat zij in de door dat schip vervoerde materialen waren geraakt. Aanvankelijk sloeg men er geen acht op, maar men stelde weldra vast dat de Chineesche krab, die buitengewoon vruchtbaar is, zich in steeds uitgebreider en meer verwijderde gewesten verspreidde. In 1931 en 1932, ontdekten men er in de Belgische, Engelsche en Hollandsche wateren. De Chineesche krab kan zelfs ver van de zee leven, dringt in de waterlopen en kan vaak lang op vasten bodem leven. Men heeft er tot in de streek van Charleroi aangetroffen!

In het begin was men over de aanwezigheid van de Chineesche krab voldaan. Zij is eetbaar en niet te versmaden. Men dacht ook dat zij een overvloedige prooi voor de watervogels zou zijn, maar men heeft weldra vastgesteld dat zij het broedsel van den visch vernietigde en soms de visschen zelf aanviel. Zij richt ook schade aan in de netten van de visschers. Zij graaft diepe gangen onder de oevers en de dijken, zoodat zij deze met instorting bedreigen. Om al die redenen, heeft men zich ingespannen haar te bestrijden, maar zonder veel bijval.

Men heet die Chineesche krab ook « wolhandkrab » wegens het overvloedige en sterk ontwikkelde haar op de tangen, vooral bij het mannetje. Zij heeft een olijfgroene kleur en haar schaal bereikt of overtreft een breedte van ongeveer 7 centimeter. Men kan haar dan ook goed van de gewone krabben van onze zeeën, de taschkraab en de Noordzeekrab, onderscheiden.

Recept voor de bereiding van de krab

De krabben moeten overvloedig met klaar water gewasschen worden. Voor het koken, moet men ze in koud water dompelen, waarin met zout, peper, laurierbladeren en selder toevoegt. Tot het kookpunt laten komen en ongeveer 5 minuten in het kookwater om het uittrekken van de krabben te voorkomen, laters zal men er over waken de krabben in koud water te dompelen, en niet in kokend water, zoodat valen de pooten vóór het einde van het koken af.

Vischhandelaars hebben ons gezegd...



Bij ons onderzoek in de verschillende takken van den handel in voedingswaren krijgen wij dikwijls de gelegenheid van gedachten te wisselen over de vraagstukken die aan die verschillende bedrijvigheden eigen zijn. Ook de vischhandelaars hebben, met goeden grond trouwens, uiting gegeven aan hun klachten.

Wij staan hier inderdaad tegenover een model-geval van gespecialiseerde handelsbedrijven, namelijk deze waar de verkoop beperkt blijft bij een enkel of een zelfde categorie artikelen.

In tijden van voorspoed bieden deze ondernemingen tal van voordeelen, als:

- 1° de aantrekkingskracht op den klant door een grooter keuze;
- 2° een snellere wisseling van den voorraad, zoodat het artikel nieuwer en verscher is;
- 3° een betere kennis van de verkochte producten, en bijgevolg een meer rationeele politiek van aankoop;
- 4° een « automatische » publiciteit, waarbij de handelaars met de nieuwste en fijnste producten leiding kunnen geven;
- 5° de mogelijkheid voor den handelaar om zijn zorgen, zijn kennis, zijn aandacht en zijn opzoekingen op hetzelfde product te concentreren.



Maar wij weten anderzijds dat deze bedrijven in een periode van crisis of van tekort aan producten het zwaarst getroffen worden. Dat is trouwens de reden waarom de specialisatie heden slechts na een diepgaande studie kan aangeraden worden.

Men kan zich nochtans moeilijk indenken dat men ter zelfder tijd visch en andere waren zou verkoopen. Deze handel moet dus gespecialiseerd blijven. Wij hebben vischhandels die modellen in hun aard zijn en het zou een rampspoed zijn indien men ze niet moest helpen zich te handhaven gedurende het moeilijke tijdvak dat wij beleven.

Wij weten ook dat de Hoofdgroepering lofwaardige inspanningen doet om de grootst mogelijke hoeveelheid visch op de markt te brengen, en dat de verdeling reeds gevoelig verbeterd werd, alhoewel zij den kleinhandelaar nog niet ten volle bevredigt. De ontoereikendheid van de winstmarge lokt evenwel de meeste klachten uit. Vóór 10 Mei 1940 schommelde deze winstmarge tusschen 20 en 100 t.h. van den inkoopprijs. De hoogste winstmarge werd doorgaans op den goedkoopsten visch verwezenlijkt. Wat is de toestand op dit oogenblik?



De kleinhandelaar beschikt over een winstmarge van ongeveer 30 t.h. Nu, h'j krijgt de vischsoorten die met de minst dure van vroeger overeenstemmen, daar de prima vischsoorten feitelijk van de markt verdwenen zijn. Bovendien stelt men nog vast dat het verlies aan gewicht gewoonlijk grooter is dan vroeger, wat aan een gebrek aan verzorging bij de verzending zou toe te schrijven zijn.

De algemeene onkosten zijn weinig verminderd en de hoeveelheden waarover deze onkosten dienen verdeeld, zijn betrekkelijk klein.

Wij weten dat het Commissariaat voor Prijzen en Loonen al deze gegevens niet in aanmerking kan nemen en aan den kleinhandel een voldoende marge toekent om al de onkosten te dekken en een levensminimum aan al de vischhandelaars te verzekeren.

Bij de politiek van de vischprijzen zou nochtans rekening moeten worden gehouden met de specialisatie van den handel, en bijgevolg met de onmogelijkheid om een vergoeding te vinden in den verkoop van andere artikelen, evenals met de noodzakelijkheid om een betrekkelijke bedrijvigheid aan deze categorie handelaars te verzekeren, zoodat de hervatting van een behoorlijke distributie dadelijk na den oorlog kan worden verzekerd.

TEN BATE DER GETEISTERDEN VAN TESSENDERLOO

STORT ONMIDDELIJK UWE BIJDRAGE OP

Postrekening 268.00 van het

NATIONAAL STEUNFONDS TE BRUSSEL

Reik de helpende hand aan honderden landgenooten die door het lot vreeselijk werden getroffen.

Regeling der markt van visch, schaal- en weekdieren

Het « Staatsblad » van 25 Juni publiceerde volgende verordening van de Hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten », betreffende de regeling der markt van visch, schaal- en weekdieren.

De Voorzitter van de hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten », Gelet op het besluit van 27 Augustus 1940, waarbij de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie wordt opgericht, inzonderheid artikel 14; Gelet op de verordening van 25 April 1941, tot vaststelling van de statuten der hoofdgroeperingen van de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie, inzonderheid artikel 18, cijfers 1 en 5; Gelet op het besluit van 1 Maart 1941, betreffende de aanstelling en de bevoegdheid van de controleurs der Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie, en op het besluit van 20 Augustus 1941 houdende oprichting van het Bestuur der controlediensten; Den bijraad gehoord, Verordent:

Hoofdstuk I. - Algemeene bepalingen

Artikel één. — § 1. Ieder natuurlijk of rechtspersoon die inzake visch, schaal- of weekdieren voor eigen rekening of voor rekening van derden, het bedrijf uitoefent van zelfstandige visscher of reeder ter zeevisscherij, teler, be- of verwerker of vischhandelaar, moet houder zijn van een vergunning afgeleverd door de hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten », Wetstraat, 163, Brussel. De aanvragen om vergunning moeten schriftelijk ingediend worden hetzij bij de voornoemde hoofdgroepering, hetzij bij de door deze eventueel aangestelde marktkeiders, hetzij door de handelaars bij de kantonnale secretariaten van den sector « Handel en Distributie » der N.L.V.C. (waarvan wij de adressen elders in het blad vermelden). Art. 2. — De vergunning is persoonlijk en niet voor overdracht vatbaar. Al wie een vergunninghoudend bedrijf wil overnemen moet een nieuwe vergunning aanvragen. Art. 3. — De aanvragers moeten, benevens de voorwaarden gebruijck later vastgesteld door de hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten », beantwoorden aan de voorwaarden voorzien bij artikel 5 hieronder. Art. 4. — Om de kosten van beheer te dekken, zal de vergunning afgeleverd worden tegen betaling van een som van 10 frank, vermeerderd met de inningskosten.

Hoofdstuk II. - Uitreiking van vergunning : voorwaarden

Art. 5. — Voor de verschillende categorieën belanghebbenden worden de voorwaarden en verplichtingen, verbonden aan de uitreiking en het behoud van de vergunning, als volgt vastgesteld:

I. — Vischvangst en vischteelt.

A. — VANGST VAN VISCH, SCHAAL- EN WEEKDIEREN

1. Vergunning van zelfstandige visscher of van reeder ter zeevisscherij: a) het beroep uitoefend hebben vóór 10 Mei 1940; b) de geheele vangst, met uitzondering van de hoeveelheid door de hoofdgroepering vastgesteld en bestemd vóór de bevoorrading van de gezinnen der bemanning, aanvoeren op de verzamelaarsplaats aangeduid door de hoofdgroepering; c) de vangst verkopen aan de vergunninghoudende groothandelaars of aan de erkende vereenigingen dier groothandelaars aangeduid door de hoofdgroepering; d) de verschuldigde bijdragen aan de N.L.V.C. en aan de hoofdgroepering betalen.

B. — TEELT VAN ZOETWATERVISCH Vergunning vischteler: a) minstens 1/2 hectare vijvers met visch bevolkt in bedrijf hebben; b) de visch gebruikt voor de bevolking van de vijvers uitsluitend betrekken bij vergunninghoudende telers of groothandelaars-invoerders van verse visch en schaaldieren; c) uitsluitend verkopen aan vergunninghoudende groothandelaars-verdeelaars, kleinhandelaars of aan grootverbruikers en, voor zo

ver het gaat om de bevoeking van hun vijvers, aan vergunninghoudende telers; d) de verschuldigde bijdragen aan de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie en aan de hoofdgroepering betalen.

C. — TEELT VAN WEEKDIEREN EN KREEFTEN

Vergunning van teler van weekdieren en kreeften: a) de weekdieren en kreeften, gebruikt voor de bevolking van de oppervlakte of perceelen uitsluitend betrekken van vergunninghoudende telers of groothandelaars-invoerders van oesters en kreeften; b) uitsluitend verkopen aan vergunninghoudende groothandelaars-verdeelaars en, voor zoover het gaat om de bevolking van hun perceelen, aan vergunninghoudende telers. Evenwel mogen oesters, kreeften, langoesten en krabben rechtstreeks aan de vergunninghoudende kleinhandelaars (eventueel grootverbruikers) verkocht worden; c) de verschuldigde bijdragen aan de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie en aan de hoofdgroepering betalen.

II. — Bewerking en verwerking.

Vergunning van be- en verwerker: a) vóór 10 Mei 1940 het bedrijf van be- of verwerker hebben uitgeoefend; b) in deze hoedanigheid ingeschreven zijn in het handelsregister; c) uitsluitend koopen van vergunninghoudende groothandelaars-verzenders of groothandelaars-invoerders; d) uitsluitend verkopen aan vergunninghoudende groothandelaars-verdeelaars; e) over een zindelijk en behoorlijk ingericht beschikken om de be- of verwerking in voldoende hygiënische en economische voorwaarden uit te voeren; f) de afvalproducten leveren aan de door de hoofdgroepering erkende fabrieken; g) de onderrichtingen der hoofdgroepering stipt naleven; h) de verschuldigde bijdragen aan de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie en aan de hoofdgroepering betalen.

III. — Handel.

A. — VERGUNNING GROOTHANDEL

Bij de groothandelaars worden de volgende categorieën voorzien: 1° groothandelaars-verzenders; 2° groothandelaars-invoerders; 3° groothandelaars-verdeelaars.

Algemeene voorwaarden:

a) vóór 10 Mei 1940 als groothandelaar of invoerder in visch en visscherijproducten gevestigd zijn, uitgenomen in zoover het er uitsluitend gaat om visscherijproducten die vóór 10 Mei 1940 niet regelmatig werden verhandeld; b) in deze hoedanigheid ingeschreven zijn in het handelsregister; c) de onderrichtingen der hoofdgroepering stipt naleven; d) de verschuldigde bijdragen aan de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie en aan de hoofdgroepering betalen.

Bijzondere voorwaarden:

1. Groothandelaars-verzenders: a) gedurende één der jaren 1937, 1938 of 1939 rechtstreeks in de veilingen aan de kust een minimum-aankoop hebben gedaan van vierhonderd duizend frank voor verse visch of van vijftien duizend kilogram voor garnaal per jaar; b) reeds van vóór 10 Mei 1940 hun hoofdzetel hebben aan de kust; c) uitsluitend koopen van vergunninghoudende zelfstandige visschers of reeders ter zeevisscherij; d) uitsluitend verkopen aan vergunninghoudende groothandelaars-verdeelaars en be- of verwerkers; e) over een inrichting beschikken zindelijk, ruim en uitgerust in verhouding tot de belagrijkheid van het bedrijf. 2. Groothandelaars-invoerders: a) gedurende één der jaren 1937, 1938, 1939, 1940 of 1941 een jaarlijkschen invoer hebben bereikt van: 400.000 visch voor een bedrag van minimum 400.000 frank; of verse haring of sprot (ook bevroren) voor een bedrag van minimum 250.000 fr.;

of garnaal voor een hoeveelheid van minimum 15.000 kilogram; of vischconserven voor een bedrag van minimum 250.000 frank; of bewerkte visscherijproducten voor een bedrag van minimum 250.000 frank; of oesters voor een bedrag van minimum 250.000 frank; of kreeften voor een bedrag van minimum 250.000 frank; of mosselen voor een hoeveelheid van minimum 250.000 kilogram; of andere weekdieren voor een hoeveelheid van minimum 25.000 kilogram; of zoetwatervissh voor een bedrag van minimum 100.000 frank; b) uitsluitend verkopen aan vergunninghoudende groothandelaars-verdeelaars, be- of verwerkers en, voor zoover er gaat om de bevoeking van hun vijvers of perceelen, aan vergunninghoudende telers. Evenwel mogen oesters, kreeften en langoesten rechtstreeks aan de vergunninghoudende kleinhandelaars (eventueel grootverbruikers) verkocht worden.

3. Groothandelaars-verdeelaars:

a) gedurende één der jaren 1937, 1938 of 1939 een gemiddelde verkoop aan den kleinhandel hebben gedaan van: vierhonderd duizend frank voor verse visch; of honderd duizend frank voor garnaal; of honderd duizend kilogram voor mosselen; of vijf en twintig duizend frank voor andere weekdieren; of tweehonderd vijftig duizend frank voor bewerkte visscherijproducten en conserven; b) uitsluitend koopen van vergunninghoudende groothandelaars-verzenders, groothandelaars-invoerders, be- of verwerkers en telers, hun eventueel aangewezen door den marktkeider van de hoofdgroepering; c) met uitzondering van de be- of bewerkte visscherijproducten die ook aan de kleinhandelaars in algemeene voedingswaren mogen verkocht worden, uitsluitend verkopen aan de vergunninghoudende kleinhandelaars (eventueel grootverbruikers) van het hun toegevoegde gebied.

B. — VERGUNNING KLEINHANDELAAR

a) vóór 10 Mei 1940 den kleinhandel in visch, schaal- of weekdieren gedreven hebben; b) in deze hoedanigheid ingeschreven zijn in het handelsregister; c) de onderrichtingen der hoofdgroepering stipt naleven; d) uitsluitend koopen van vergunninghoudende groothandelaars en telers, hun eventueel aangewezen door den marktkeider van de hoofdgroepering; e) beschikken over een behoorlijke verkoopplaats waar uitsluitend of althans in hoofdorde visch en visscherijproducten worden verkocht; f) de verschuldigde bijdragen aan de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie en aan de hoofdgroepering betalen.

Hoofdstuk III. - Marktordening

Art. 6. — De hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten » zal eventueel in de centra van aanvoer, van verdeling en overal waar de marktordening zulks vereischt, een marktkeider aanstellen. Deze heeft voor opdracht de distributie te regelen en te leiden overeenkomstig de onderrichtingen van de hoofdgroepering. Art. 7. — De zelfstandige visschers of reeders ter zeevisscherij, evenals de telers zijn verplicht hun producten aan te voeren en af te leveren op de plaatsen aangeduid door den marktkeider van de hoofdgroepering. De aankoper moet hen een aankoopbewijs afleveren naar model bepaald door de hoofdgroepering. Dit aankoopbewijs zal o.a. vermelden: 1° naam, adres en vergunningsnummer van koper en verkoper; 2° aard en hoeveelheid van de gekochte waar; 3° prijs van de gekochte waar; 4° datum; 5° handtekening van den koper. Dit aankoopbewijs moet in drie exemplaren worden opgemaakt: één wordt afgegeven aan den verkoper, één wordt opgestuurd aan de

hoofdgroepering, het derde blijft bij den koper. Koper en verkoper moeten het aankoopbewijs gedurende minstens twee jaar bewaren. De bedrijfsformulieren van aankoop dragen een volgnummer en worden tegen betaling afgeleverd door de hoofdgroepering.

Art. 8. — Ieder vervoer van visch, schaal- en weekdieren en visscherijproducten, buiten den aanvoer voorzien bij artikel 7 hierboven, moet steeds vergezeld zijn van een vervoerdocument.

Art. 9. — De vervoerdocumenten worden opgemaakt naar model en onderrichtingen bepaald door de hoofdgroepering; zij moeten 1° naam, adres en vergunningnummer van o.a. vermelden: koper en verkoper;

2° aard, gewicht en prijs per soort van de vervoerde waar;

3° aard van het vervoermiddel en naam van den vervoerder;

4° datum van het vervoer;

5° handtekening van den verkoper.

De documenten worden opgemaakt in drievoudig exemplaar: het eerste exemplaar wordt gezonden aan de hoofdgroepering; het tweede vergezelt de waar en wordt bij ontvangst ondertekend door den koper; het derde exemplaar blijft bij den verkoper. Koper en verkoper moeten het vervoerdocument minstens twee jaar bewaren. De formulieren voor het opmaken van vervoerdocumenten worden tegen betaling door de hoofdgroepering afgeleverd.

Art. 10. — De be- of verwerkers moeten een fabricatieboek bijhouden volgens model en onderrichtingen bepaald door de hoofdgroepering; zij zijn er toe gehouden op de vastgestelde tijdstippen aangifte te doen van hun stocks.

Art. 11. — De kleinhandelaar moet van elke soort producten die hij in zijn bezit heeft een goed deel zichtbaar uitstalen of zulks aan het uitstalraam duidelijk bekend maken. Hij zal de aanvullende onderrichtingen, die hem door de hoofdgroepering worden gegeven, met het oog op de verdeling tusschen de verbruikers, stipt naleven.

Art. 12. — In uitzonderlijke gevallen is de voorzitter der hoofdgroepering ertoe gemachtigd om redenen van marktordenen aard uitzonderingen op de bepalingen van onderhavige verordening toe te staan.

Art. 13. — Al de vóór heden door de hoofdgroepering met het oog op de regeling der markt van visch, schaal- en weekdieren getroffen maatregelen worden met terugwerkende kracht bevestigd. Inzover deze noch niet in overeenstemming zouden zijn met de bepalingen van onderhavige verordening zijn zij vervallen van den dag van het van kracht worden dezer laatste.

Hoofdstuk IV. - Overtredingen, strafbepalingen

Art. 14. — Elke inbreuk op deze verordening en op de voor haar uitvoering getroffen maatregelen, wordt opgespoord en vastgesteld overeenkomstig artikel 1 van het besluit van 1 Maart 1941 betreffende de aanstelling en de bevoegdheid der controleurs van de Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie, en overeenkomstig het besluit van 20 Augustus 1941 houdende oprichting van het Bestuur der controlediensten. Zij wordt bestraft overeenkomstig artikel 14 van het besluit van 27 Augustus 1940, onverminderd de toepassing van artikel 18, cijfer 5, van de verordening van 25 April 1941.

Art. 15. — Deze verordening wordt van kracht bij haar bekendmaking in het « Belgisch Staatsblad ».

Brussel, den 20 Juni 1942.

De Voorzitter van de hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten », L.-P.-H. DE CROP.

Mij bekend en goedgekeurd:

De Leider der Nationale Landbouw- en Voedingscorporatie, P. MEUWISSEN.

Mij bekend en goedgekeurd:

De Secretaris-Generaal van het Ministerie van Landbouw en Voedselvoorziening, E. DE WINTER.

De aandacht vestigen



...erwachte en moderne reclame. Haar invloed op klanten. Verschillende wijzen van reclame voeren. De doelmatigheid van goede publiciteit.

Reclame beteekent geestelijke beïnvloeding van de menschen en dit met een bepaald commercieel doel. De reclameboodschap van den winkelier wil het publiek er toe brengen bij hem te koop, of te blijven koop, méér bij hem te koop ofwel waren af te nemen die een grootere winst afwerpen. Voordat het reclamemiddel deze functie evenwel kan vervullen, moet de toekomstige koper (de « prospect ») er aandacht aan hebben geschonken. De meest overtuigende argumentatie blijft waardeloos, wanneer ze er niet in slaagt gehoord of gezien te worden. Vandaar de noodzakelijkheid speciale zorg te besteden aan de allereerste psychologische functie van ieder reclamemiddel: de aandacht vestigen.

De etymologische beteekenis van het woord « reclame » wijst op een doeltreffende, maar primitieve vorm van aandacht vestigen. Reclame komt van « reclamare », dat schreeuwen, luidkeels roepen beteekent. En op de markt zijn er inderdaad verkopers, die hun longen en stembanden zwaar op de proef stellen om een kring nieuwsgierigen rond hun kraam te lokken. Op vele kermissen overstemt een klein orkest, waarin nooit schelkinkende bekkens ontbreken, het algemeen lawaai en lokt daardoor volk. In talrijke steden hebben we vroeger den bellemant gekend, die met een groote bel rondliep en bepaalde verkoopen kwam aankondigen. Die marktkramers, die kermisband en die bellemant gebruikten den luidruchtigen, primitieven vorm van de reclame om de aandacht op hun boodschap te vestigen. Door hun geluid vallen ze in hun omgeving op. De moderne winkelier doet dat geluidloos, maar opvallen moet hij doen, om de aandacht op zich te vestigen.

Een eerste middel om op te vallen is het gebruik van een ongewoon formaat. Een zeer groote advertentie of plakbrief valt onvermijdelijk op; deze werking is des te grooter naarmate de andere aankondigingen of plakaten gemiddeld kleiner zijn. (Een zeer kleine advertentie of affiche valt in het geheel niet op, omdat ze te midden van de andere verdrikt. Daarom moeten deze kleine formaten gegroepeerd worden.) In de uitstalling trekt een etalageflesch van 5 liter inhoud eerder de aandacht dan vijf echte flesschen van 1 liter. Op etalagecartons worden kleine producten grooter dan het natuurlijk formaat afgebeeld.



Een zeer groote winkel valt op en imponeert, zooals alles wat groot en ruim is. Hoe grooter de etalage, hoe sterker de aandacht vestigende werking. Om deze reden reeds geeft de moderne winkelier de voorkeur aan een etalage van 3 meter boven twee van 1 meter 50. Bij verbouwing of nieuwbouw plaatst hij den ingang dan ook niet in het midden, tusschen twee kleine zijvensters, maar opzij naast een breed venster (en wint hierbij nog een stuk gevelbreedte voor ingang en etalage). Zoo'n breed gemeten etalageruimte maakt bovendien een zeer, gunstigen indruk.



Bij herbouw of nieuwbouw verdient overigens deze vraag bijzondere aandacht, of de winkel niet beter de geheele benedenruimte van het gebouw in beslag neemt. In principe verhuist dan de woning van den winkelier naar de bovenverdieping. De verkoopruimte geeft dan uit op een klein kantoorje en een magazijn en wordt geheel gescheiden van de ruimte, waarin het huiselijk leven zich afspeelt. De middenstandszaak wordt aldus verlost uit de engheden van het eeuwig volgepropte, onoverzichtelijke winkeltje, wordt ruimer en gezelliger, maakt een rationeële indeeling in rayons mogelijk en bevordert krachtiger de kooplust of de bereidheid tot koop.

Naast het formaat kan ook de vorm helpen om de aandacht op de reclameboodschap te vestigen. Zoo trekt een driehoekige aankondiging door haar vreemdsoortige verschijning van zelf de blikken op zich. Een

etalagecarton of een reeks standaard-prijskaartjes wier vorm van den gewonen rechtehoek afwijkt, bezitten een sterkere aantrekkingskracht dan andere, die rechthoekig zijn. Een etalagevenster, waarin met behulp van carton, papier of verf een figuur is uitgespaard, trekt vooral 's avonds heel sterk de opmerkzaamheid van de voorbijgangers. Dit laatste middel vertoont iets excentrieks zoodat het voor den kruidenier of groentenverkooper slechts bij zeldzame gelegenheden in aanmerking komt. Naarmate de winkel daarentegen meer overeenkomst met den luxehandel vertoont — cho-

coladewinkel, wijn- en likeurhandel e.d. — kan het op ruimere schaal worden toegepast. Een derde middel is het gebruik van opvallende kleuren en kleurcombinaties. Het geel, vurig rood, fel blauw en knal groen worden daarom veel gebruikt voor blikvangers of daar waar het op er aan komt een plakbrief of advertentie uit de omgeving te doen uitkomen. Voor z'n etalagekaarten gebruikt de winkelier practisch altijd een of twee kleuren. Voor het uithangbord of de naamschildering op de etalageruit bezigt hij, op discrete wijze eveneens een kleur.



Wat de kleurcombinaties betreft, houdt de winkelier natuurlijk rekening met de kleurharmonie en de relatieve contrastwerking. Proefnemingen hebben de volgende rangorde van kleurcontrasten gegeven, waarbij tel-

kens aandacht is geschonken aan de waarneembaarheid en de leesbaarheid.

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. Zwart op geel. | 6. Geel op zwart. |
| 2. Groen op wit. | 7. Wit op rood. |
| 3. Rood op wit. | 8. Wit op groen. |
| 4. Blauw op wit. | 9. Wit op zwart. |
| 5. Zwart op wit. | 10. Rood op geel. |

Het sterkste contrast en de beste leesbaarheid bezit de zwart op geel combinatie, dus zwarte tekst op geel karton of hout; daarna volgt groen op wit, enz. Als tweede kleur voor een aankondiging op wit papier, komen dus groen, rood en blauw in aanmerking. Voor kleine prijskaartjes, is het raadzaam zwarte inkt, met gele kaartjes ofwel groene inkt met witte kaartjes te gebruiken.

Volledigheidshalve zij hier op de rol van het licht, dwz. van de verlichting gewezen. Wordt er in een straat zonder winkels een zaak geopend, dan gaat de stroom wandelaars zoo goed als zeker langs de zijde van den winkel loopen, wat vooral 's avonds bij goede etalageverlichting het geval is. Het is een overbekend feit, dat de winkelstraten vooral 's avonds veel meer wandelaars trekken dan de evenwijdig daarmee loopende straten zonder winkels. Iets dergelijks gebeurt ook met advertenties in dagblad of tijdschrift. Bekijk eens een reclamepagina van uw dagblad met half gesloten oogen: de bladzijde vervloet tot een grijs vlak waarin enkele witte en zwarte plekken in afsteken. De zwarte vlekken zijn de donkere afbeeldingen of de negatief-teksten (dwz. witte teksten op zwarten grond). Le lichte vlekken zijn de open ruimten in de aankondigingen met veel wit. De aankondiging met veel wit langs de randen wordt als het ware hierdoor verlicht, en steekt bij de rest af. En tenslotte, iedereen herinnert zich de aantrekkingskracht, ja de opdringerigheid van de veelkleurige lichtreclames... Een verlicht uithangbord of effect-verlichting in de uitstalingskracht.

Het vierde middel om de aandacht te vestigen is de beweging. Bewegende etalagestukken hebben altijd succes. Lichtreclame, die aan en uit flap, die beweegt of die een opeenvolging van motieven of teksten brengt, magnetiseert de blikken. Maar bij gebruik van de beweging als blikvanger moet de winkelier er toch voor oppassen, dat de aandacht er niet door gemonopoliseerd wordt. Het middel moet de aandacht vangen en dan naar de geëtalde producten, den winkel of den tekst leiden.



De regelmatige verandering van de etalage of de advertentie speelt de rol van beweging. Wie telkens iets nieuws of iets anders vertelt of laat zien, prikkelt de nieuwsgierigheid en houdt de aandacht gaande. Wanneer de lezers of de voorbijgangers eenmaal bemerken, dat er voortdurend iets nieuws geboden wordt, dan ontstaat er onwillekeurig en onweersaanbare belangstelling voor deze reclame-uitingen. Het publiek heeft betrekkelijk spoedig in de gaten welke winkeliers aan zijn natuurlijke nieuwsgierigheid tegemoet komen (de menschen loopen bij voorkeur door de winkelstraten, omdat ze verwachten daar « iets » te zien!); de loop van een deel van het publiek richt zich dan als instinctief naar die of gene etalages, de oogen van een deel van de lezers zoeken die of gene advertenties.



Vatten we het voorgaande samen, dan zien we dat de handelaar over zeer uiteenlopende middelen beschikt om de aandacht te vestigen: het geluid, het formaat, de vorm, de kleur en het licht, en tenslotte de beweging en de verandering.

DE ARRONDISSEMENTSSECRETARISSEN VAN DEN SECTOR « HANDEL EN DISTRIBUTIE »

PROVINCIE BRABANT

ARRONDISSEMENTEN :

- NIVEL:** arrondissementssecretaris: M. DEMEY Maurice,
bureau: rue des Brasseurs, 19, Nivelles.
- kantons: 5.**
- BRUSSEL:** arrondissementssecretaris: M. SYMONS Albert,
bureau: Em. Jacqueminaan, 112, Brussel.
- kantons: 13.**
- LEUVEN:** arrondissementssecretaris: M. CLYMANS,
bureau: Kriekenstraat, 12, Leuven.

PROVINCIE ANTWERPEN

ARRONDISSEMENTEN :

- ANTWERPEN** arrondissementssecret.: M. DETIEGE Fr.,
bureau: Van Eycklei, 2, Antwerpen.
- kantons: 9.**
- MECHELEN:** arrondissementssecretaris: M. HALSBERGHE,
bureau: Kard. Mercierplein, 5, Mechelen.
- kantons: 5.**
- TURNHOUT:** arrondissementssecretaris: M. VAN CAMP,
bureau: St-Antoniusstraat, 31, Turnhout.
- kantons: 6.**

PROVINCIE OOST-VLAANDEREN

ARRONDISSEMENTEN :

- AALST:** arrondissementssecretaris: M. VAN NECK Valéry,
bureau: Varenslaan, 18, Aalst.
- kantons: 6.**
- DENDERMONDE:** arrondissementssecret.: M. GOOSSENS Paul,
bureau: Kerkplein, 26, Dendermonde.
- kantons: 4.**
- EEKLOO:** arrondissementssecretaris: M. BOLLINGIER Léo,
bureau: Keizer Karellaan, 49, Gent.
- kantons: 3.**
- GENT:** arrondissementssecretaris:
bureau:
- kantons: 10.**
- OUDENAARDE:** arrondissementssecret.: M. DHAZE,
bureau: Devosstraat, 11, Oudenaarde.
- kantons: 5.**
- ST-NIKLAAS:** arrondissementssecretar.: M. DE BUYSSER,
bureau: Hofstraat, 15, St-Niklaas.
- kantons: 5.**

PROVINCIE WEST-VLAANDEREN

ARRONDISSEMENTEN :

- BRUGGE:** arrondissementssecretaris: M. ENEMAN Abel,
bureau: Messtraat, 19, Brugge.
- kantons: 3.**
- DIKSMUDE:** arrondissementssecretaris: M. HUYGHE Jérôme,
bureau: Gen. Jacquesstr., 34, Diksmuide.
- kantons: 1.**
- IEPER:** arrondissementssecretaris: M. CLAUS Roger,
bureau: Boomgaardstraat, 29, Ieper.
- kantons: 5.**
- KORTRIJK:** arrondissementssecretaris: M. VAN ACKER Edward,
bureau: Recolletstraat, 51, Kortrijk.
- kantons: 6.**
- OOSTENDE:** arrondissementssecretaris: M. VAN SCHEPDAEL,
bureau: Carlierlaan, « Abri St-Hubert », Den Haan.
- kantons: 2.**
- ROESELARE:** arrondissementssecretar.: M. VAN DEN POEL Josef,
bureau: Statiedreef, 29, Roeselare.
- kantons: 4.**
- TIELT:** arrondissementssecretaris: M. BOUCKAERT Albert,
bureau: Hoogstraat, 77, Tielt.
- kantons: 4.**
- VEURNE:** arrondissementssecretaris: M. VANDENBROUCKE Florent,
bureau: Rozendalstraat, 38, Veurne.
- kantons: 2.**

PROVINCIE LIMBURG

ARRONDISSEMENTEN :

- TONGEREN:** arrondissementssecretaris: M. MOESEN Alfons,
bureau: Eeuweestlaan, 13, Tongeren.
- kantons: 6.**
- HASSELT:** arrondissementssecretaris: Maastrichtschestw., 39, Hasselt.
bureau:
- kantons: 6.**
- MAASEIK:** arrondissementssecretaris: M. WIDDERSHOVEN,
bureau: Markt, 18, Maaseik.
- kantons: 4.**

Kindertoeslagen in Handel en Ambacht



Tusschen de sociale wetten welke de laatste jaren in voege traden zijn deze over de kindertoeslagen voor loontrekkenden (1930) en voor niet-loontrekkenden (1937) zeker de voornaamste in handel en ambacht. Wij willen dan in deze bijdrage een kort overzicht geven over deze wetten. We doen dit aan de hand van vier vragen:

Wie moet storten?
Hoeveel te storten?
Wie moet trekken?
Hoeveel te trekken?

Aan welk kas ge moet storten of uit welke kas trekken beschouwen we als bijzaak. Wie storten moet, kan zelf de kas kiezen en deze zal hem eventueel kindertoeslagen uitbetalen. Wie geen reus deed, wordt — willen of niet — aangesloten bij de Onderlinge Kas van den Staat.



Wie is inderworpen aan de wet?

A. — Wet van 1937

1) **Werkgevers:** zij die personeel in dienst hebben verbonden met een dienstcontract.

2) **Zelfstandigen:** Hieronder verstaan we al dezen die voor eigen rekening een beroep uitoefenen: handelaars (winkeliers, grotsiers, enz.), vrije beroepen, ambachtslieden (bakkers, beenhouwers enz.).

3) **Helpers (ters):** De helper helpt of vervangt de zelfstandige in zijn bedrijf of onderneming en is niet door een dienstcontract met dezen laatste verbonden. De helpers zijn gewoonlijk gezins- of familieleden.

Worden als helpers beschouwd: de helpers die ten minste 21 jaar zijn en 80 dagen per jaar werken. De echtgenoot is niet onderworpen als helper, indien haar gezin minstens twee kinderen tot van minder dan 18 jaar is nog vrijgesteld de oudste dochter die haar vader-weduwnaar, of de oudste zoon die zijn moeder-weduwe in haar beroep bijstaat.

4) **Gewezen werkgevers en zelfstandigen:** Zij zijn verplicht te storten indien zij gedurende tien jaar ten minste hun beroep hebben uitoefend en er niet voor 1 Januari 1932 mee hebben opgehouden. Zij die ouder zijn dan 75 jaar of die een kostelozen ouderdoms-rentetoeslag genieten, moeten geen bijdrage meer betalen. Voor gewezen helpers — echtgenooten inbegrepen — is eveneens geen bijdrage meer verschuldigd.

5) **Broeders en zusters op een familiaal bedrijf of in een familiale onderneming:** Broeders en zusters, schoonbroeders en schoonzusters, die samenwerken op een bedrijf dat vroeger door hun ouders uitgebaat werd worden beschouwd deel uit te maken van een feitelijke vennootschap en vallen als dusdanig onder de wet. Hetzelfde geldt voor dezen (broeders, zusters, ouders, enz.), die in onverdeeldheid een bedrijf uitbaten.

B. — Wet van 1930

Zij die in een handels-, industriele- of landbouwenderneming of andere werkvolk gebruiken, moeten stortingen doen bij een compensatiekas voor de gezinstoeslagen van dit werkvolk.

C. — Algemeene aantekeningen

De verplichtingen van de onder de wet vallende personen zijn meervoudig:

- 1) zich aansluiten bij een Compensatiekas (wet 1930) of bij een onderlinge kas (wet 1937);
- 2) aan deze kas de noodige inlichtingen verschaffen;
- 3) een vastgestelde bijdrage betalen;
- 4) zich onderwerpen aan de controle.

De stortingen.

A. — Wet van 1937

In de bijdragen onderscheiden we meerdere reeksen:

a) hoofdbijdrage (een vaste of een veranderlijke volgens den graad van behoefte);

b) aanvullende bijdrage als deelname in bestuurskosten;

c) aanvullende bijdrage voor stijving van het Voorzorgfonds;

d) Aanvullende bijdragen waarvan de storting mag worden opgelegd door de onderlinge kassen met het oog op het verieenen van bijkomende voordeelen of tot stijving van een Reservefonds.

De bijdragen zijn te betalen per semester.

Vaste hoofdbijdrage voor werkgevers en sommige zelfstandigen:

Een maximumbijdrage van 135 fr per semester is verschuldigd door den handelaar of ambachtsman die volgens de wet van 1930 voor zijn personeel moet storten.

Zekere zelfstandige arbeiders (bakkers, beenhouwers, kleinhandelaars, bloemenhandelaars, ambachtsmannen, enz.) betalen insgelijks deze maximumbijdrage, indien hunne inkomsten (hun graad van behoefte) voldoende hoog genoeg geacht worden.

Veranderlijke hoofdbijdrage voor het meerendeel der zelfstandigen

De belanghebbenden worden volgens hun behoeftegraad ingedeeld in zes klassen. Deze klassen zijn opgesteld aan de hand van verscheidene gegevens: o.a. kadastraal inkomen van gronden of gebouwen, belang van de localiteit der gemeente of per agglomeratie, enz. enz.

Verhooging van bijdrage: Er komt een verhooging van 15 t.h. in de bijdrage wanneer de zelfstandige (handelaar of ambachtsman) voor meer dan de helft eigenaar is van het betrokken gebouw.

Vermindering van bijdrage: Wanneer bijvoorbeeld een gebouw bewoond wordt door een gemeenschap (occupees en commun) kan er verlaging van bijdrage bestaan.

Voorbeeld: Een bakker of beenhouwer of een andere zelfstandige woont samen met één of meer andere personen. Verlaging bestaat ook voor kroostrijke gezinnen.

Bijdrage voor de helpers en echtgenoot-helptster

Deze bijdrage wordt berekend op grond der bijdrage die moet betaald worden door den hoofdonderworpen (bedrijfs- of ondernemingshoofd). Het is deze laatste die benevens zijn eigen bijdrage ook de storting moet doen voor de helpers of echtgenoot-helptster.

Per semester:

Kategorie	Bijdrage van den hoofd-onderw.	Bijdrage van den helper	Bijdrage van den hoofd-onderw.	Bijdrage van den helper
1	135 fr.	75 fr.	135 fr.	45 fr.
2	112 fr.	70 fr.	112 fr.	48 fr.
3	89 fr.	63 fr.	89 fr.	40 fr.
4	66 fr.	48 fr.	66 fr.	36 fr.
5	42 fr.	32 fr.	42 fr.	26 fr.
6	18 fr.	13 fr.	18 fr.	12 fr.

Bijdrage door gewezen werkgevers en zelfstandigen

De bijdrage van deze categorie wordt berekend op het kadastraal inkomen van het gebouw of gedeelte van gebouw dat door hem bewoond is. Dit bedrag van bijdrage kan verschillen van gemeente tot gemeente.

Bijdrage voor personen die deel uitmaken eener werkgemeenschap (l'activité d'une collectivité)

Hier dient een bijdrage van 135 fr. betaald te worden.

B. — Wet van 1930

De bijdrage te betalen door den werkgever voor de gezinstoeslagen van zijn werkvolk is:

Pe. mannelijke werkkraacht:

Voor minstens 23 dagen arbeid per maand: een maandelijksche bijdrage van fr. 37.50.
 Voor minder dan 23 dagen arbeid per maand: een dagelijksche bijdrage van fr. 1.50.

Per vrouwelijke werkkraacht:

Voor minstens 23 dagen arbeid per maand: een maandelijksche bijdrage van fr. 21.25.
 Voor minder dan 23 dagen arbeid per maand: een dagelijksche bijdrage van fr. 0.85.

C. — Aanvullende bijdragen (wet 1937)

Aanvullende bijdrage als andeel in de bestuurskosten:

Zesmaandelijks heeft ieder onderworpen deze aanvullende bijdrage te betalen die reglementair door de onderlinge kas of sectie bepaald wordt.

Aanvullende bijdrage in het Voorzorgfonds:

Deze bijdrage is berekend op de hoofdbijdrage:

bij hoofdbijdrage van:

135 fr.: een aanvullende van 6 fr.
 112 fr.: een aanvullende van 5 fr.
 89 fr.: een aanvullende van 4 fr.
 66 fr.: een aanvullende van 3 fr.

Aanvullende stortingen in het Reservefonds

De kassen kunnen deze facultatieve stortingen bepalen in bepaalde voorwaarden. De stortingen mogen per semester de 10 fr. niet te boven gaan.



De Toeslagen.

Een kindertoeslag is een geldsom die uitgekeerd wordt aan gezinnen met kinderen ten laste. De kindertoeslagen moeten aangevraagd worden en zijn onverdeeldbaar. Zij worden zesmaandelijks uitbetaald.

Worden beschouwd als ten laste de kinderen tot 14 jaar en in de toekomst tot 18 jaar (die nog een dagschool bezoeken), en zelfs zonder beperking van eenige leeftijdsgrens, al de kinderen die lichamelijk of geestelijk niet in staat zijn eenigen arbeid te verrichten.

Bedrag van den toeslag

	Wet 1937	Wet 1930
Per halfjaar	maandelijks	
1 ^e kind	90.—	28.75
2 ^e kind	150.—	50.—
3 ^e kind	510.—	118.75
4 ^e kind	510.—	118.75
5 ^e kind en ieder der volgende	720.—	150.—

Wanneer het kind in het halfjaar geboren wordt of overlijdt, dan treffen de kassen voor de uitkeering der toeslagen een regeling per maand (wet 1937).

De maandelijksche toeslag bedraagt dan:

15 fr. voor het 1^e kind; 25 fr. voor het 2^e kind; 50 fr. voor het 3^e kind; 85 fr. voor het 4^e kind; 120 fr. voor het 5^e en ieder der volgende.

Wij antwoorden...



Vischhandelaar te Brasschaat.

Welke gemeenten komen in aanmerking voor de verdeling van visch en visscherijproducten?

De gemeenten van meer dan 25,000 inwoners, alsmede zekere agglomeraties en groote industrieën, zoals Charleroi, La Louvière, Groot-Verriers en Groot-Luik, zullen bevoorrad worden in visch.

V. d. B., te Antwerpen.

Voor de gebeurtenissen van 1940 verkocht ik citroenen. Kan ik, als vischhandelaar, in aanmerking komen voor de verdeling van deze vruchten?

Op het ogenblik is de aanvoer van citroenen zeer beperkt. Daarom wordt de verdeling van citroenen slechts verzorgd door handelaars, die in het bezit zijn van de vergunning voor den verkoop van ingevoerde vruchten.

L. L. de Merksem.

Mag ik de visch, welke mij wordt toebedeeld, zouten?

Neen, U bent verplicht de visch, welke U wordt toebedeeld, te verkoopen, zooals hij is, d.i. ofwel vers, ofwel ingemaakt. Het zouten van visch is slechts voorbehouden aan de fabrikanten.

Z. V. 2.

Is er geen mogelijkheid de visch, voor de verzending, te zuiveren en te wasschen?

Gezien de huidige omstandigheden, is het onmogelijk de visch te zuiveren voor de verzending, omdat hij, zoodra hij gevangen is, en ook wel uit oorzake der schaarschte aan visch, verpakt wordt en verzonden.

V. N. te Brussel, 1200.

Ik heb bemerkt dat de kruideniers bokalen met zeehaantjes verkoopen. Ik was nochtans van meening, dat deze verkoop uitsluitend aan de vischhandelaars was voorbehouden.

De verkoop van ingemaakte zeehaantjes is voorlopig nog vrij.

D. B. te Gent.

Ik ben bereid de noodige verandering in mijn zaak aan te brengen, om zoodoende in aanmerking te komen voor de vischverdeling. Aan welke vereischten moet ik voldoen?

Alvorens iets te ondernemen, wat het ook zij, stel U in verbinding met de Hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten », Wetstraat, 163, te Brussel.

I. V. te Berchem.

Hoe komt het, dat de mosselen zoo schaarsch zijn?

Voor het oogenblik worden geen mosselen ingevoerd, aangezien het seizoen voorbij is.

Vischhandelaar te Schoten.

Zijn wij verplicht aan de Hoofdgroepering een bijdrage te betalen?

Van 1 Januari 1942 af zijn alle vischhandelaars-kleinhandelaars verplicht een bijdrage van 1 % op den aankoop prijs aan de Hoofdgroepering af te staan.

A. P. te Antwerpen.

Vraagt ons het juiste adres van de Hoofdgroepering « Visch en Visscherijproducten ». Ziehier het gevraagde adres:

Hoofdgroepering
 « Visch en Visscherijproducten »,
 Wetstraat, 163,
 BRUSSEL.

126473 — Y. G.

Is het niet mogelijk in het blad « De Vischhandel » te adverteeren?

Gezien de heerschende papierschaarschte, is het ons onmogelijk advertenties te aanvaarden voor het blad « De Vischhandel ».

Vischhandelaars, indien U ons schrijft, gelieve in uw correspondentie duidelijk te melden:

- 1^o Naam en adres (leesbaar);
- 2^o Uw stamnummer bij de N.L.V.C.;
- 3^o Uw correspondentie te adresseeren als volgt:

« De Vischhandel », Nieuwstraat, 50, Brussel.



De verantw. uitgever:
 Willem Melis,
 Nieuwstraat, 50, Brussel.

N. V. IMIFI,
 H. R. 3371 - O. C. P. 395
 Hopstraat, 47, Brussel.

Les lecteurs des régions bilingues qui désirent recevoir l'édition française de notre organe au lieu de l'édition néerlandaise, sont priés de le signaler à leur percepteur des postes local qui fera le nécessaire, et NON à notre Service d'Abonnements.